



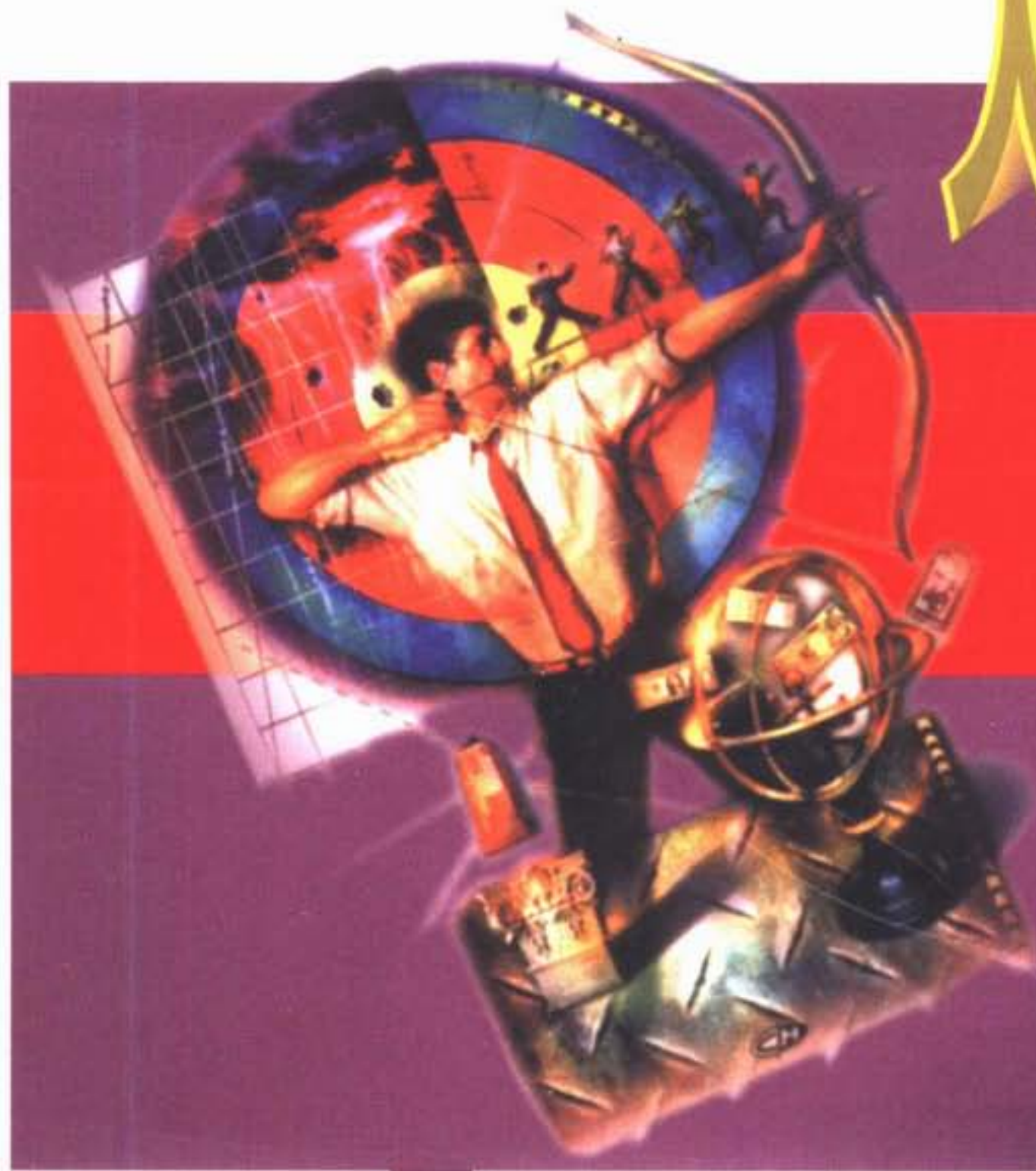
黑马相册
散户精英绝技丛书



五指炒股法 续

发现重套

大黑马



李进军 著

WUZHI CHAOGUFA | XU |
FAXIAN ZHONGTAO DAHEIMA

五指炒股法（续）

发现重套大黑马

李进军 著

股市上常说：高收益高风险，其实错！错！！错！！

大量的股票又安全又暴利，这样的事实谁信？

中国股市每年都有这样的机会！

奥秘何在？

请看：

《五指炒股法（续）——发现重套大黑马》

经济科学出版社

出版说明

本书是《五指炒股法寻找长线控盘大牛股》的续篇，之所以要写此书，第一，从作者的角度来说，能够将“五指炒股法”这个运用相当广泛、相当基本的方法得到充分发挥；第二，从市场需要上来看，2001年的中国股市因为众所周知的事件影响，有大批股民同时还有不少机构被套，其中不乏重套股；股市非常需要关于“解套”方面的书籍。本书将从新的角度提示重套的巨大赢利机会，相信一定会受到股民朋友的欢迎。

本书在体例上与前本书《五指炒股法寻找长线控盘大牛股》有所不同，对每一只个股都依次地按照“大拇指—食指—中指—无名指—小指”的程序进行了详细说明。这样更加符合股民思考程序，更有指导性和实用性。

本书的另一个创新之处，采用三种字体，即在一个股票启动点之前、自启动点到顶点之间、在顶点之后的出货过程，分别用不同的字体表现，这样将使股民更加清楚地理解有关题材、新闻报道、股评言论、庄家意图等相关内容。这是同类书籍中没有的，是本书的首创。长久地反复地思考体悟这些典范之作，这是作者的习惯，也会让股友们从中受益匪浅，也可以算是对散户朋



友的忠告吧。

本书有几十幅股票月线图，以便读者更加直观地理解“五指炒股法”的具体使用方法，养成看月线图再决策的好习惯，在股市中一定不会被套住的。

代前言

在中国股市悟道中 我最佩服谁

在股市中磨的时间久了，发现自己以前很笨。早就应当悟到的东西却没有及早地悟到，早就应当放弃的东西却没有及早地放弃。不过也庆幸，股市毕竟是一个让人不断提高认识的好地方，只有增长，不断地增长，任何小的起步都不算小，任何时候的感悟都能够让人欣喜。

也许是因为不断地接到股民朋友的同一个层次的咨询，就忽然很想逃离股市，倒不是因为烦躁，而是因为现在才发现真正提高自己功力的时候，就是逃离股市的时候。道理似乎也很简单，苏东坡早就说过“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。正是在心情放逐股市、思绪逃离K线的时候，才有了新的感悟。

知道自己现在提出的一些问题似乎显得很傻，但是无法抑制，好在不怕别人说自己傻。有两个问题一直困扰着我，一个是为什么自己以前不能够像北京大学张维迎教授一样思考；另一个是为什么自己以前不能够像德隆老总唐万新一样思考。如果说我在中国股市上最佩服谁的话，我首先说就是他们两个人。

张维迎教授一语道破了中国股民为什么明明知道中国股市上“骗子”多还要奋不顾身杀进的奇怪现象，并且以深邃的见识分析了中国政府管制的问题，深刻地揭示了中国股市“政策市”的内在奥秘。按我本人理解，这是因为他站在比股市更高一个层次上，在中国经济的大背景上分析了包括股市资金在内的中国资源



流的运行情况，抓住了中国经济的核心问题。德隆掌门人唐万新以自己高屋建瓴的战略投资实践，显示了新一代中国知识型民营企业企业家奋勇挑战国际市场的雄大气魄，令人叹为观止。这两个人的思维都远远超过了同时代绝大多数人的平庸见识和鹦鹉学舌。

我为什么不能早点认识到这些精妙的思想呢？其实，现在用事后诸葛亮的方法，仍然能够得到一些启迪和帮助。

张维迎教授的思维是一个“大环”，在国家经济总体运行的层面上理顺了资金和资源的环流，从根本上抓住了股市和股市以外的中国经济的联系。而绝大多数人缺少这种高层次的、整体的、环流的思维，看问题只及一点不及其余，彼此之间无法建立动态的必然的联系。

唐万新的思维是一个高层次的逆向思维过程。在国内绝大多数人只看到眼下的中国国内市场和股市本身时，他已经把自己的目标定位在国际市场上，这就是在国际市场上的一个细分领域建立自己的龙头地位。在一般人一相情愿地瞄准所谓“世界五百强”的时候，他的心中应当很清楚，战略目标的实现要和战术步骤的精密设计结合起来。与其在条件达不到时勉强挣扎，不如在一个相对比较小但是有雄厚市场潜力和中国现有优势的行业中成为最强者。于是，德隆对中国机电业的整合就是中国企业家目前能够选择的、在世界市场上最有保障、最有长期赢利前景的战略项目了。抛去种种经济学术语和各方面的论证不谈，打一个形象化的比喻，也许能够更明白地领悟这种境界，这就好像在万丈悬崖下面找到了一条通向千峰之巅的安全小路，谁先上去了，谁就能够享受到万丈落差的高峰快感。

由此笔者悟到，中国最杰出企业家的前途其实只有两条路，第一条就是在国内一个非常强大的市场上称雄，比如德隆所做的食品饮料业；第二条就是在国际市场上的某一个适度市场规模的行业领域，与目前比我们强大，但是比我们“老”的世界著名大企业进行“虎口夺食”的游戏，比如德隆所做的中国机电业的整



合出口，比如格兰仕在世界微波炉市场上的称雄。

当然这些世界著名大企业并不情愿让你来夺食，但是我们不怕，他们毕竟已经“老”了，成本比我们高，创业精神和致富动力比我们弱，在中国市场上不占优势，更为关键的是，他们也有竞争对手，中国的民营企业家具具有成本、市场、创业动力、成就动力等诸多优势，稍微发挥一下中国合纵联横的战略手段就有奇效，你不干好吧，不怕你不合作，自有你的竞争对手来合作，那你就吃不消了……如此纵横捭阖，上天赋予中国历史性的机会，如果傻乎乎地错过了，那就真像唐万新所说的，“简直对不起这个时代”。

也许，中国企业家们能够从德隆的崛起学到一些东西，作为一个中国人，在面临着打开更大的国门让更多的“狼”们进来的时候，我们不可能不希望看到中国的企业在世界市场上占据越来越多的领域，不可能不希望看到中国的企业家们及时地抓住世界经济结构大调整所带来的历史性机遇。

江泽民主席所倡导的中华文明的复兴，必须要有经济上强大的保证。在此关头，中国的企业家的思维能力与战略方针，将是其中的一个非常重要的因素。在世界经济舞台上，我们固然没有太多的必要强调民族尊严和民族利益，没有太多的必要为企业家们赋予国家与社会的重任，但是作为中国人的一个根深蒂固的传统，我们无法不对在提高我们的国家形象中业绩卓越的中国新一代知识型企业家肃然起敬。

假如这样的逻辑能够成立，那么我们似乎应当期待在股市上看到更多的“德隆”，更多的以中国新一代民营知识型企业家为核心代表的杰出人士，从中国股市上走出去，走上世界市场，在一个个行业领域里插上中国的五星红旗，星星之火渐成燎原之势，那多么令人振奋，那还愁中国的股市不兴旺么！

在上个世纪八九十年代，我们曾经见到日本人韩国人在世界经济舞台上的风采，这相当严重地刺激着同在亚洲的土地上生存



的中国人，尤其是一个中国人在国外被别人认为是日本人、韩国人的时候。如今，俱往矣，日本、韩国以国家力量为后盾的大型企业集团的发展模式已经土崩瓦解了，现在该是中国经过改革开放锤炼的新一代民营知识型企业家们在世界经济舞台上大显身手的时候了。

趁着世界经济结构在新经济时代的重新洗牌，趁着世界性的信息等高新技术给中国底蕴深厚的传统产业的升级换代，趁着新一代面向世界经济市场的大批人才的成熟，中国的企业家完全能够创造出一条不同于以往任何时候任何国家、新颖的发展模式。德隆的战略实践所产生的更广泛的意义，就在于率先提供了这种模式的可能性。我们没有理由希望中国只有一个德隆。

以上的感悟，也许没有多少理论基底，好在我本身就是一个散户，也不怕别人说自己浅薄。说实话，这也是唐万新所逼出来的。他说，中国股评家的综合素质太差。对此，我没有资格也不敢附和，但是心中实在是有一点快感。中国人素有盲目崇拜名人的传统，在大量的名人们反复地说着一样水准的、泛泛的水话、套话时（我猜测更有价值的话留在收费传真里了——以小人之心度君子之腹？），诸多大众媒体和无数散户竟然趋之若鹜，我就感到一丝悲凉了。

中国著名的电影表演艺术家李保田曾经说过，表演拼到最后拼的是文化。其实在别的领域也是一样的。因为文化决定着一个人的思维方式和行为方式。中国成功的企业家，都是深谙中国文化精髓底蕴的智者。在中国的体制、经济结构等问题基本上解决以后，文化中的问题就成为中国经济这个“木桶”上面“最短的一块木板”。以我来看，德隆之所以选择传统领域而不是众人不假思索地选择的电脑信息等高科技领域，也正是因为看到了文化这块“最短的一块木板”在中国的高科技产业中巨大的限制作用，这体现了他们明智的独立的思索。

中国文化缺少现代意义上的根本的改造，在高科技人才中普



遍见到的却是黄土般深厚的农民意识和农民式的习惯行为，其民族性的陋习遗传比比皆是。中国高科技的文化氛围基本上是一盘散沙，不用说和美国个性张扬又合作的高科技文化氛围相比，就是和印度这样的前殖民地也无法相比，所以我们的软件产业和印度同时起步但是远远地落在印度后面，所以中国真正意义上的以科技创新发明为主导的高科技公司总是长不大的婴儿，联想等所谓的高科技公司其实只是披着高科技外衣的商贸公司而已，虽然他们以后有可能转化为真正的高科技公司。作为联想的掌门人，不知柳传志是否也这样认为，我想他一定对此有刻骨的体会，在与倪光南的分歧中，柳传志根据中国的现实毅然地选择了市场为主导而不是以技术为主导的发展方针，东西方的文化在此进行了激烈的交锋，现在的胜利者知道以后必然要向现在的失败者学习转变，现在的失败者成为未来的胜利者的前驱。从更高的意义上来说，唐万新放弃高科技产业而选择传统产业，柳传志为高科技产业披上传统商贸产业的外衣，都是大智者的行为，两者的决策前提都是基于对中国现实和中国文化的深切感悟，殊途而同归。

所以，唐万新提出来德隆是一个“企业家的俱乐部”，我不能不感到这是中国企业文化一个希望和亮点。

面向 21 世纪世界市场的中国新一代民营企业家，现在最需要解决的就是两个问题，一个是新的发展模式；另一个是作为这种发展模式的根基的文化模式。德隆已经显示出领先者的探索精神和成果，我们有理由期待更多的成果。

说实话，我把中国股市和中国经济的未来和希望，已经寄托在新一代知识型民营企业家的身上了，他们应当成为中国经济中最有活力、最有创造性、最有成长性的主流，虽然目前还不是。

我想我不会等白了头。

李进军

2001 年 6 月 16 日于北京玉泉山



目 录

代前言 在中国股市悟道中我最佩服谁 / 1

第一篇 重套大黑马的特征 / 1

抓住重套大黑马轮流操作，这是股市上最安全且又能获得最大收益的操作。相比之下，高科技股是高收益高风险，大盘蓝筹股是稳定收益、稳定风险，资产重组股是疯狂收益、疯狂风险……

中国股市中很多大黑马都是从重套中产生的，而重套大黑马几乎都是从超跌大熊股中产生出来的。在中国股市长年的大牛市背景中，还有什么比这样的操作更让人放心爽心呢……

这时候，你就应当像索罗斯那样，“不怕别人说你是一头猪”……

“五指炒股法”，能够让您准确及时地抓住重套大黑马，骑牢重套大黑马！

一、形态及成交量特点 / 2

重套大黑马的特征：至少一次最好两次放巨量后的缩量……量缩比最佳区域……，漫漫的阴跌……最好有两个以上的大型下



降三角形……技术指标的曙光……

二、原因特点 / 5

配股失败……操盘失误……

三、题材特点 / 6

巨额配股资金的未来效益而引发的市场动荡……“资金趋导型”的发展道路使中国股市不断上演着这样的悲喜剧……希缺的资源与最现实最合理的结论……中国股市的明天一定是合理的……大盘股的卓越表现

四、中指的计算：最大升幅有多少

——“Z—X—J”方法 / 8

五、小指的计算：最佳买点

——“S—X—K”方法 / 13

六、庄家操作特点 / 16

第二篇 重套大黑马的风采 / 17

在中国股市正在成长的大牛市阶段，每一年都有重套大黑马脱颖而出，它们都有着在中国股市大背景中所孕育的共同的根本特征，并不会因为年度的行情差异而改变其根本特征。

请仔细地研究它们的奥秘吧，请熟悉“五指炒股法”的运用吧。

这绝对有助于您找到现在和未来的重套大黑马！

1997年的大黑马：600676 交运股份



1998 年的大黑马：600722 沧州化工，600799 科利华，0669 中讯科技（原吉诺尔），0762 西藏矿业

1999 年的大黑马：600135 乐凯股份，600879 火箭股份，600892ST 石劝业，0532 粤华电，0628 倍特高新，0756 新华制药，0828 福地科技，0886 海南高速

2000 年的大黑马：600102 莱钢股份，600644 乐山电力，600756 齐鲁软件（原泰山旅游），0012 南玻科控（原深南玻），0068 赛格三星，0554 泰山石油（原鲁石化）

第三篇 开始奔腾的重套大黑马 / 229

变化的行情后面还有不变的本质因素，运用“五指炒股法”去寻找现在和未来的重套大黑马。

“五指”抓牢重套大黑马，胜券在握！

如：0670 天发股份……

后记 / 311



第一篇

重套大黑马的特征

中国的股市上流传着许多来自西方发达国家股市中总结出来的经验，毫无疑问，几乎其中的所有结论都是前人从自身经验中总结出来的，其中既反映了当时的市场环境的特点和烙印，又有一些普遍性的东西。这就是在理性基础上的实践的、总结的、数理的方法。中国股市有着不同于西方股市的许多特点，因此更需要在研究股市共性的基础上，充分地研究发现中国股市的个性。这才是中国股民最应当做的事情。

本书中的“重套大黑马”概念系统，不是从别人的书中找过来的现成结论，而是根据作者对中国股市大量的现象进行分类归纳整理之后发现出来的。名称也许不是非常合适，特征也许不是十分突出，但是相信对有心者会有所启示和帮助。

重套大黑马是同样的时间范围内资金效益最高的。如果只做重套大黑马，轮流操作，这就是世界上最高收益的操作方法之一，同时它的安全性又最好，堪称独一无二的融高收益与低风险



为一体的投资品种。相比之下，高科技股固然伴有高收益，但是也伴有高风险；大盘蓝筹股则具有稳定收益和既定风险的平衡性；资产重组股，有可能收益高上天，但是也会有陪进老本的极大风险。

你会如何选择呢？且慢做出结论，还是先研究一下再说吧。

一、形态及成交量特点

经过笔者对中国股市的统计分析，可以得出这样的结论：重套大黑马几乎都是从冷门下跌或超跌大熊股中产生出来的。对于散户来说，还有什么比这样的股做起来让人放心的呢？

从这些个股形态上可以得出其通常的规律：

（一）至少有过一次放巨量的过程

成交量在个股上涨中的地位无庸多言，从统计中可以发现，凡是因为庄家套牢而在以后成为大黑马的个股，都有一个前期放出巨量的过程，以后的升幅大小与庄家的被套量有着十分密切的正相关关系。即是说，当时被套的成交量越大，庄家的持仓量就越大，一旦时机来临时庄家的上升动作就越猛烈而长久，升幅就更巨大。这里请注意，因为突发性的消息而直接放巨量上升的个股不在本书考虑之内。

与所有的大黑马大白马一样，成交量是衡量被套股未来能够升多高的核心依据。被套庄家的成交量可以分为两个部分来衡量：第一个是它被套时的成交量有多大，原则上当然是越大越好；第二个是它在漫漫的阴跌过程中又积攒了多少成交量，如果庄家不满足已有的成交量，有意识在阴跌过程中再增加持仓量，就说明庄家“豁出去了”，要狠狠地赌一把，不仅要解套，而且还要乘机大赚一笔。这时候，它就已经成为了长线控盘大庄家了。（请参见本人拙作《五指炒股法——发现长线控盘大牛股》，其

典型就是 0828 福地科技（请参见本书第二篇）。

根据作者所做的市场统计，被套大黑马在被套时的成交量大多在月换手率 100%~120% 左右，成交量萎缩调整时间从 6~12 月左右，启动前的试探性放量，其月换手率一般在 60% 以上，启动当月的月换手率则有大有小，启动的最佳指标的核心即本人在拙作《五指炒股法——寻找长线控盘大牛股》中独创的“量缩比”，一般在 10% 以下，相对来说越低越好，说明庄家持筹量更加沉重，外界浮筹已经非常稀少。这就是“最佳买点”或“最佳买点预示点”。之所以出现后者的概念，是因为有些庄家在最后还要进行一次非常凶狠的洗盘，有时候也因为大盘恰好走低，庄家顺势洗盘而为。

（二）漫漫的阴跌

庄家被套后，因为种种的原因，比如庄家在大势不好时不愿意或者不能逆市而为，或者资金匮乏无力护盘，或者基本面、题材面发生了意想不到的变化，使得庄家不得不放弃拉升的原计划，甚至也不想或不能操作，听任股价像断线的风筝一样自由飘落，从而形成漫漫的阴跌状态。但这不说明庄家就彻底放弃坐庄了。

庄家与散户不同，散户没有资金来源，而庄家可以融来新的资金重新开战。这是被套后两者最大的不同。在绝大多数情况下，庄家并不甘心这样的失败，这样将对各方面都无法交代。所以，庄家只能耐住性子，就像一个图谋报仇的西西里黑手党一样暗中做着准备，准备在时机来临时，发出致命的一击。什么时候才是出击的最佳时机呢？在焦急的等待中已经磨练出来的庄家，一定要有百倍的把握后才有行动，他不会允许自己再失败一次。他会在怎么样的情况下行动呢？

我想，你一定能够准确判断，这个最佳的时机就是在“宁可慢一点，也要绝对准确”的指导思想下、选择的大盘已经走入升势，大盘已经上升了一段时间，领涨股已经上升了第一段、大盘



尚未疯狂、市场上急切地寻找下一个强势板块、市场人气旺盛但是尚未达到疯狂状态时，被套庄家应运而出，借助市场上旺盛的期待，把憋郁已久的“复仇心理”尽情倾泄而出，使股价犹如旱地拔葱一样、直冲云霄。在这样的情况下，被套大黑马的疯狂表现就是可以完全理解的了。

（三）在下降三角形之外

根据作者所做的市场统计分析得出一个结论，绝大多数被套大黑马的启动点，都在它从股价最高点画下来的下降三角形以外。或者说已经走出了下降通道。有一些个股的表现则是以连续两个甚至三个下降平台的形式表现出来。这是什么原因呢？

根据技术派的经典叙述，股价在下降通道内运行时，市场只能够提供抢反弹的机会。这样机会十分短暂，对操作者的心理素质、技术能力和反映速度都有极高的要求，但是成功的概率却十分小。被套庄家的被套，有些是主动性行为，虽然这种情况不是很多，更多的情况是被动性重套，这说明其操作上存在问题和缺陷，他对这一点心知肚明。他怎么能够在已经失败一次的情况下，再一次冒着大风险而操作大资金呢？

因此，选择就是必然的，被套庄家一定要在股价已经走出下降通道（下降三角形）后才能够有大行动，老板才会批准操盘手的解套操作计划。

而且，市场统计告诉我们，在经过了2~3个下降三角形或连续两三个下降平台后，被套庄家最有可能成为“最黑”的大黑马。因为如果只经过了一个下降三角形就向上走，虽然也有相当可观的升幅，但是相比之下，更加急功近利了一些，或者套得比较浅，或者操盘手不够“狠”，不善于把大坏事变成大好事；而经过了4个以上的下降三角形，市场上极为罕见，在大牛市的环境中几乎不可能；如果有则可能说明庄家的资金和实力有限，操作能力不足以使人信服。



这样，我们就很容易理解被套庄家玩弄2~3个下降三角形的动机了。无非是底部打压再打压，彻底打出底部的恐慌盘，最大限度地赶出“趁火打劫”者，因为这时候庄家已经心中有数了，已经达到“先胜然后求战”的境界了。其后的结果，当然就是一飞冲天了。用技术的术语来说，就是迅速地脱离庄家的成本区域。因为经过了漫漫的阴跌，跌幅惊人，所以这段上升幅度同样惊人，而且必然非常迅速。

毫无疑问，它是股市上这段时间升幅最大的个股。这并不奇怪，奇怪的是它同时又具有最大的安全性。

一句话，这是最为暴利而安全、千载难逢的阶段和个股。在中国的股市上，这样的个股可以称的上是索罗斯所谓“不怕别人说你是一头猪”的投资/投机极品。

当然这里必须说明，仅仅有这样形态的个股，并不一定能够成为大黑马。怎样从中选出必涨而且大涨的个股黑马呢？请看以下章节的分析，需要从成交量等多种因素上综合分析，方能胜券在握。

二、原因特点

凡坐庄者，没有听说过愿意被套的。所谓“主动被套”者也是在其有绝对把握的前提下采用了一个更为凶悍的操作方式而已，被套绝大部分都是因为主观或者客观的原因，导致操作失误。那么，哪些情况容易导致操作失误呢？

（一）配股失败

这种情况最容易发生在券商身上。券商承担着配股承销的责任，但是配股的情况在中国的特殊状态的市场里，随着政策因素、市场大盘因素、股民心态等多种因素的综合变化影响，有着失败的可能。这种情况在中国股市“重融资，轻资源配置”的状



态下有时候表现得非常突出。当上市公司和券商因为种种原因，不顾市场承受力和市场心态，强行推出配股方案后，在少有人问津后，券商只好自己吃进一肚子配不出去的配股，这时候不管他是否愿意，这个庄它是当定了。在只能作多头才能赢钱的中国股市中，庄家的出路只有一条，那就是向上操作。

（二）操盘失误

这很容易理解，庄家不是上帝不是神仙，自然会有失误的时候，最典型的就是在大盘进入中期转折调整时，庄家误以为是牛市中的回档，大胆挺进而深度套牢。这方面的信息因为众所周知的原因而难以确认，我们只能猜测。或许可以这样假设，如果庄家不是因为配股而套牢，那就有可能是操盘失误了。

三、题材特点

现阶段中国股市的根本特点还是“政策市、题材市、庄家市”，能够成为被套大黑马的个股，自然也不能脱离题材的运用。但是它的题材运用有自己的特点。

最典型的就是巨大的配股资金未来效益而产生的市场动荡。众所周知，中国股市中的主导力量是未经彻底市场化改造的国有企业。它们虽然已经上市，名义上已经具备了现代企业管理制度，但是事实上在很大程度上依然沿袭着计划经济的思维模式 and 操作规范，依然有着“投资饥渴症”，依然走着“资金趋导型”的发展道路，把公司的未来建立在一项又一项看起来十分宏伟壮观的投资计划上，而这些计划的绝大多数又是在不考虑全国性的重复建设的基础上推测出来的。这样的计划在未来的市场中就可想而知了，中国股市上近年来不断上演着这样的悲喜剧。

越宏大的投资计划就需要越多的资金，这就意味着要从股市上配出更多的股。而证券公司则面临着两难选择。从现代意识上



来说，证券业从业人员更加年轻，更有现代知识，所以它应当是能够看出其中的危险的。但是，问题的关键是它无法左右、无法改变这种状况。而证券公司还要发展，还要依靠着承销配股赚钱养活一大家子人，在中国现阶段的市场中，配股还是一种稀缺的资源，怎么能让这个宝贵的资源流到别人的手里？

显然，最现实最合理的结论就是：别管他上市公司配股圈来的钱干什么去，只要我来接受干活挣钱就行，证券公司的博士很多，不会不知道黑格尔的名言：“存在的就是合理的”。同时，他们还会在心里说一句，中国股市的明天一定是合理的。

不知道因为中国股民的眼睛雪亮，还是市场有效的结果，这样明目张胆的依靠宏大计划配股圈钱的个股走势，大多一蹶不振，也许证券公司在此之前心中已经有数了，“又套住了”。

因为这些配股项目募集资金的投资周期一般都比较长，有的甚至长达2~3年，证券公司虽然因为配股吃套致使账面损失，但是回过头来想一想，不管这个项目未来是否成功，决策是否失误，其实并没有什么大问题，证券公司早晚会拿回来那笔钱。

假如证券公司心中认定这是一个决策失误的项目，隔上一段时间，在配股项目即将建成之前，至少可以捡上其中好说的夸张一番前景，配合着大盘的走好至少可以来一波行情，解套应当没有问题。决策失误那是上市公司的事情呀，和我们配股承销商有什么相干？那时候谁哪还记得我们当初拍过这个项目的马屁？难道还有人找我们算账不成？

假如证券公司心中认定这确实是一个英明的决策，市场上也越来越多地证明了这点结论，那当然证券公司会像抱住一个金盘一样，精心呵护，精心计划，要把利润赚到最足。这也有其合理因素，在现阶段，也只有国有企业才能够有筹备建设周期如此之长的大投资项目。证券公司会利用信息优势，加量吃进筹码，演变成长线控盘大庄股，赚到盘满钵满。

当然还有别的可能，有的上市公司募集到了配股资金后，原



定的投资项目进展缓慢，于是干脆放弃原定项目，改投向当时市场上最为热门的“高科技”“网络”“生物基因工程”“纳米”“传媒”等等，这也许是证券公司的建议，也许是上市公司自己的主张，但是证券公司无疑是赢家，借助市场题材的力量，不愁解不了套、赚不着钱。即使是什么项目也不投，就凭着在银行里的巨额存款或者国债收益，凭着它可能投向什么朝阳行业的“朦胧题材”，炒作出货解套赚钱，有什么难的呢？

因为中国股市现阶段的主体目前还是国有企业，因此被套大黑马的出现就有着长期存在的合理性。

你想买什么样的股呢？

四、中指的计算：最大升幅有多少——“Z-X-J”方法

在中国股市“政策市、题材市、庄家市”的大背景下，要想知道一个股票能涨多高，最可靠、最直接的首要方法当然就是计算庄家的成本了。计算庄家成本的方法有很多，各有独到之处。但是首先必须明白，这些方法都是非庄家的“外人”的假设性推测，是否能够真正反映庄家的真实情况，无法证实。因此散户的基本态度应当是，既要积极努力去采用各种方法接近庄家的真实情况，他的真实成本区，又要留一份清醒。我们不能因为无法证伪就放弃各种接近庄家、分析庄家的方法，不能因为其中可能有错误就放弃对市场的研究。

庄家的成本区固然无法证实，但是庄家的成本有一个孪生的兄弟，就是它的目标价位，他以一定的成本进了货，就一定要计划在某一个目标价位（股票最高点）出货，实现他的利润。这两者是无法分割的。庄家成本是在暗处，庄家自己不说别人永远只能猜测；但是庄家其最后的最高的价位却是公开的，任何人都可以一目了然。在暗处的可以用它和明处的关系来进行把握。对散



户来说，更重要的是要知道他的目标价位，来实现自己最大的利润。

那么我们用什么方法呢？还是用实践的、统计的、数理的方法，通过研究庄家成本和庄家目标价位这两者之间的关系，通过对以前的相似条件下的大牛股的分析，在股市基本环境没有发生大变化的前提下，就可以在很大程度上对自己未来的投资既保持一定的谨慎又充满了信心。

我们可以做出几种有最大可能性的假设，最后用与庄家成本最接近的“庄家目标价位”的事实，来证明哪种假设最接近事实真相，即最接近庄家秘而不宣的成本区域。

另外需要注意的是，这里所说的庄家成本，主要是指一个相对范围的区域而不是一个绝对的点位价位，我们尽可能缩小这个区域，但是我们同时必须要考虑到几种区域的可能性，这就要结合其他几个手指的因素来综合决定了。

在本书中，作者强调的原则是在简单化基础上的全面化，强调抓住重点。因此，在参数选择上，只选择那些最重要的参照点。虽然要有一定的必要的计算，但是同时也强调数据以外的非逻辑的悟性。炒股大师彼德林奇早就说过，“股票投资既是科学也是艺术”。中国的股市投资实践中，数理方法用的很少，这与西方人有鲜明的对比。基于这点认识，作者强调一个数理方法的重要性，它哪怕很简单对散户也是很有用的。

本书中的计算庄家成本的方法，主要是根据几个最重要的参照点进行的最简单化的计算，任何一个小学生都会这么做。虽然简单，但是事实证明一样管用。

对待庄家就像对待真理一样，我们虽然不能在绝对的意义上把握它，但是可以通过实践，通过不断的总结和寻找特定环境中的相对规律，在一定条件限制的市场环境中，相对真实地抓住它真实的一面，从这点入手近而战胜它。如果我们深切认识到的这一点，恰恰是它在这个特定的环境下的致命的一点，就是它的死



穴，它的气口，就是牛的鼻子、蛇的七寸、狼的腰，我们期望百战百胜就不是绝对不可能办到的。

中国很多股民包括很多不少股评家们都有一个偏见，认为事先对任何股票目标价位的预测都是骗人的，都是胡扯，结果这使人们失去了一个探究市场和庄家真相的渠道。如果从绝对的意义上来，这也许是正确的。但是请记住，绝对意义的探讨只应当留给课堂、留给初学者和启蒙者，没有一件成功的事情，没有一个成功的人，是靠着对这些绝对意义的领悟而成就大业的（当然，书斋里的哲学家除外）。事实上，中国似是而非的“哲学家”太多了，因为中国人有空谈的传统，但是缺少西方实证主义哲学基础上的实践的传统。对一个股民来说，怀疑精神是最宝贵的，没有在中国特定的股市中实践检验的东西，包括西方投资大师以及一切著名股评家们的言论，尤其是那些以权威身份所发出的斩钉截铁不容怀疑的言论，都应当在心中打一个问号，也许是这样，但是股市上一切都可能骗人，我必须找到大量的不同的多方面的事例，来证明你的正确。

为了减少操作中的差错率，并且保证投资者最安全和最大的收益，本书强调对大量的股票进行归类分析。这样的好处是显而易见的。当你对某一类股票了然于心时，再看到相同特征的股票，在股市大环境没有根本变化的大前提下，你就有理由相信他没有理由偏离既定的“大轨道”，因为这个“大轨道”是特定的股市环境中最顺畅最安全的通道。

本书的研究对象是重套大黑马，可以用从下几种角度来衡量：“中指——最大升幅有多少”。

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市第一个天量月为参照点

按照简单实用的原则，选择当月的最高价，最低价，计算出



简单平均价，即简单平均价 = (最高价 + 最低价) / 2；

计算庄家的目标价位（区域）的方法：简单加倍法，即用常数 0.618、1、1.50、1.618、2、2.382、2.50、2.618、3、3.618、4 乘以简单平均价，即：

庄家目标价位（区域 01）= 简单平均价 × 1.618

庄家目标价位（区域 02）= 简单平均价 × 2

庄家目标价位（区域 03）= 简单平均价 × 3.618

以此类推。

选择常数的说明：首先，常数选择不宜多，不想做那种以复杂化来蒙人的事情，股票投资毕竟不是纯粹的科学，重在实用，简单往往就是美，只选择两种最关键的，那当然非整数 1 和黄金分割率 0.618 莫属了。第二，参数选择的空间弹性很大，需要结合公司基本面和市场的情况综合判断，有时候也需要直觉和“市场感”；第三，在这个简单化的基础上再进行更深一步的细分研究，那就是水到渠成的事情了。

2. 以上市第二个天量月为参照点

按照作者总结出来的中国股市一段时间内市场大环境背景下的大牛股特征“大拇指——量增量缩原理”，第二个天量后的缩量往往是该股票上市以来的最大机会。

计算方法同上。

当然需要注意，有时候一些重套大黑马的第二个天量并不明显，此时就可以放弃这个指标。

3. 以突破当月天量为参照点

突破的重要意义无庸多言，应当注意的是，这里讲的突破必须是明显巨量（不管是否存在对倒因素），尤其是上市以来的前所未有的天量更要参照。

计算方法同上。



（二）形态分析

形态分析有多种形式，但是对某一类股票来说，可能就是非常有限的几种。经过作者的统计分析，重套大黑马几乎都是从大型下降三角形或是连续下降台阶中产生出来的。本书中将只研究这两种形态所对应的最大升幅。

形态分析是诸多技术分析方法中的一项，但是其他的技术方法只有在股票已经上升的过程中才对计算分析预测最大升幅有帮助，只有形态分析能够在一开始就运用在最大升幅的分析预测中。

可以从以下几个方面来进行分析预测：

1. 以上市后最高价为参照点

条件是当月必须明显放量，成为一个阶段性成交量高点。计算方法：简单加倍法，即：

庄家目标价位（区域 01）= 上市后最高价 × 常数 0.618

庄家目标价位（区域 02）= 上市后最高价 × 常数 1

庄家目标价位（区域 03）= 上市后最高价 × 常数 1.618

以此类推。

2. 以上升前最低价为参照点

即以庄家放量启动前的最低价位为参照点。计算方法：简单加倍法，即：

庄家目标价位（区域 01）= 放量启动前最低价 × 常数 1

庄家目标价位（区域 02）= 放量启动前最低价 × 常数 1.618

庄家目标价位（区域 03）= 放量启动前最低价 × 常数 2

以此类推。



（三）基本面分析确认

以上几种分析在技术上和统计上，尽最大可能地去接近最后实现的最大升幅和最高价位，有点“表面”，从概率论的角度来说，应当属于概率最大的几种可能。是可能，但是概率最大；概率最大，但是还只是可能。

因此还需要结合股票的质地、特征和股票上升的性质，结合当时市场对高科技股、资产重组股、大盘传统产业股、资源垄断股等各类股票的价格区域定位，结合大盘当时的走势，结合大众对这类股票的心理定位，结合庄家的操作风格，并且结合从理性投资到疯狂投机的市场心理变化，综合考虑。

如果从大的范围上来说，可以以 10 元作为一个划分的界限。10 元之内，基本上属于量变，如果从 10 元以下到 20 元以上，或是从 20 元～40 元以上，那就需要绝对过硬的实质性的题材了。在 10 元之内的范围，可以再参照板块、市场情况进行细分化分析定位。即方法是从大到小，先大后小，一步步地贴近最真实的价位。

有了上述的分析与预测，当然不是说就可以高枕无忧了，但是起码心中有了一个底，“手中无剑、心中有剑”，这与没有进行这样的分析预测，其心态大不相同。

以上三个方面的分析，为方便记忆，可以用其关键词“庄家成本”“形态分析”“基本面分析确认”的首字第一个字母“Z-X-J”，简称为：中指“Z-X-J”测顶方法。

五、小指的计算：最佳买点——“S-X-K”方法

股市中有许多技术指标能够帮助我们相对准确地找出入市时机，也就是最佳买点。但是有时候也会因为技术指标的众多甚



至相互矛盾而不易找出最佳买点，因为不同的人对技术指标的理解深浅不一，而使操作受到影响和干扰。因此，在实际操作中，几乎没有人能够同时运用很多技术指标。最常见的情况就是挑选出几种自己感觉最好的来组合使用，彼此确认。既不能太烦琐，又不能过于片面化。

从数字的概念来说，一般以 3 个核心要素的组合为最好，其他的技术指标做为辅助。如果应用的技术指标太多，决不能说明您知识渊博，而只能说明您没有抓住核心，食而不化，应当回家面壁再修炼几年（可惜如今的股市上充斥了这样的股评家，唉）。

在“五指炒股法”中，作者总结了市场的经验，对照成功的范例进行了大量的研究，发现下面的三种要素组合，对于发现重套大黑马的最佳买点非常管用，成功率几乎百分之百。

（一）成交量缩小的情况

在“五指炒股法”中，第一条核心就是“量增量缩原理”。没有巨量难见大庄家，没有缩量难见安全的可以放心跟的大庄家，也难见最佳买点。具体考察时，就应当从以下几个方面来看：

1. 是不是上市以来的最低量。
2. 如果不是上者，是不是相当于前期底部的成交量。
3. 是不是次月增量、放量加以确认。（不管上升还是下降）。
4. 是不是符合成交量 W 底的左底或右底的要求。

如果这些条件都能够满足，那么恭喜您，您毫无疑问抓住了一匹大黑马，而且可以在它的最底部进入。最佳买点就是在缩量月后、又增量确认的当月或次月。

这里说明一下，如果在缩量之后，又增量或是放量下跌，这比上升更好，因为这是庄家在底部的最后一次打压，可以让你吃到更低价位的筹码。这也可以说是千载难逢的重大机会，应当不惜任何代价重仓介入。



（二）形态分析

重套大黑马几乎都是从大型下降三角形或是连续两个下降平台的形态中产生出来的。根据作者对 1996 年大牛市以来的沪深股市的考察，每一年都有这样形态的大黑马。这就是重套大黑马的温床和乐园。

究其原因，应当说，这是中国股市结构不平衡的必然结果。投机性越强的股市，这样的结构不平衡就越强烈，就越是能够产生重套大黑马的机会。因此，只要中国股市持续现有的强烈的投机性热点，每年必然会产生出类似的重套大黑马。

这是最安全同时又最具暴利的投资品种。用专业术语来说，就是在最小风险性的基础上能够谋求到最大的资本升值效果。

最佳买点就是在大型下降三角形或连续下降平台的顶端位置，按照传统形态理论，这里应当发生向下或是向上的突破。在中国大牛市的背景中，在“五指炒股法”的大拇指等条件限制下，向上的突破几乎是板上钉钉的。

（三）月线图上的 KDJ 指标

散户要看月线图来指导操作，其重要性作者已经反复强调。这里要说的是，为什么要在诸多技术指标中，独独选出 KDJ 指标？

这是因为指标最具有形象性，其“底背离”对于长线庄家来说可靠性较高，其 J 线底部长期钝化后的上升具有较强的持久力，其“黄金交叉”是庄家必经之路；虽然庄家可以在出现“黄金交叉”后刻意打压造成假突破迹象，但是庄家无法不经过“黄金交叉”就偷偷地上升；月线图虽然相对于日线图、周线图的敏感性要差一点，但是其趋势性更加可靠。在具体操作中，可以参照日线、周线提前表示出来的“黄金交叉”进行操作。

另外说明一点，本书中只说明这三种要素组合，是因为这三



种对于抓住重套大黑马就已经足够了。但是，不反对在此同时参照其他技术指标进行验证和总结。有些个股因为质地和庄家操作的原因，会表现出独特的技术特征，也值得个案研究。

为方便记忆，这三个要素可以用其关键词“缩量”“下降三角形”“KDJ”首字的第一个字母“S-X-K”来表示，简称：小指“S-X-K”最佳买点方法。

六、庄家操作特点

知道了被套大黑马的被套原因，其操作背景和特点就不难明白了。我们面前几乎就可以树立这样一个庄家的形象：

他最大的特点就是不能够忍受再一次的失败。这是他最强烈的心理特征。在漫长的阴跌过程中，他已经受够了心理的折磨和煎熬，他不想从别的外在的方面找原因为自己的失败辩解，因为他深知这样的辩解是会使他向着失败的深渊走得更深更远。面对别人异样的眼光和老板殷切关切眼神背后的焦虑，他不甘心失败，他默念着海明威的名言以自励：“你可以消灭他，但就是打不败他。”他在内心深处早已经把自己和森林中的猎豹融为一体了。他的眼光平静，胸中潮涌，相信属于他的必胜的那一天一定会到来。他相信老子的智慧，默念着孙子（兵法）的名言“先胜然后求战”，他像毛泽东等杰出的军事家一样运筹帷幄，他已经胜券在握了。

其结果往往是：疯狂的升势拉升，不鸣则已，一鸣惊人，一飞冲天，一拉到顶，一气呵成。



第二篇

重套大黑马的风采

600676 交运股份（1997 年的大黑马）

大拇指：量增量缩原理

该股 1993 年 9 月上市。第一次巨量在 1994 年 8 月和 9 月，其中 8 月的成交量为 3043 万股，月换手率 304% 当时流通盘 1000 万股，9 月的月成交量达到 3420 万股，月换手率 342%，两者合计 646%，依靠这个上市以来的最大成交量，走出一波行情，最高点在 1995 年 6 月出现，随后下调。

在 1997 年 3 月，该股自上市以来第二次放出巨量，月成交量 1025 万股，月换手率 85%，当时流通盘 1200 万股，随后下



调。按照“五指炒股法”中大拇指“量增量缩”的原理，该股自上市以来的最大机会就在眼前了。

缩量下调仅4个月，在1997年6月，成交量就非常迅速地见到了低点，月成交量117万股，月换手率9.7%当时流通盘1200万股，量缩比（相对于1994年9月）为3.4%（相对于1997年3月）为11.4%，指标非常理想，并且形态上已经形成了以第一次巨量时的1994年9月为基准点的成交量W底的右底，最佳买点在即！

再从价格上看，更为可喜，此时它的股票价格低于庄家成本区域，说它是一个重套大庄股，这有极大的可能。

从复权月线图上可以看出，此时的位置，正好是以前一个高点，也是上市以来的最高点（1995年5月）后所形成的大型下降三角形的末端位置。在此之前，1997年3月庄家借助下降通道的反弹进货，创出反弹高点19.25元左右（复权计），随后一路下调，在1997年6月成交量达到最低点时，价格也达到最低的15.20元，下降幅度为21%，不管是庄家主动也好、被动也罢，庄家被重套应当有很大的可能性。

庄家重仓，并且有可能重套，最佳买点近在眼前了，不买这样的股票，还买什么呢？！

果然，从1997年7月起，成交量放大，先下，最低探至12.22元（复权计），随后掉头向上，运行24个月 after 在1999年6月见顶，最大升幅858%！

重套大牛股，真牛。

食指：动能原理

1. 送配股

1994年每10股送2股，除权交易日1995.5.22；1995年度



亏损不分红；1996 年不实行分配；1997 年每 10 股转增 5 股，除权交易日 1998.6.3；1998 年末期每 10 股送 3 股，除权红股上市 1999.4.23；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1997 年 12 月 8 日临时股东大会决议：①公司用现有经评估确认的净资产等值，置换上海交运（集团）公司经市府授权经营国资范围内经评估确认的上海交通机械总厂的净资产和上海高速客运有限公司 51% 的股权；②将“上海钢铁汽车运输股份有限公司（简称钢运股份）”更名为“上海交运股份有限公司（简称交运股份）”。

(2) 1998 年 4 月 3 日公告：公司股票价格近日来大幅上扬，市场各种传言较多，该公司董事会郑重声明如下：公司目前无任何应公开披露而未披露的信息，提请投资者注意防范投资风险。

(3) 1998 年 7 月 9 日公告：公司国家股持股单位上海交运（集团）公司，分别与上海大众出租汽车股份有限公司，上海巴士实业股份有限公司签订协议，将所持有的 6450.912 万股国家股中的 1500 万股分别协议转让，各 750 万股。

(4) 1998 年 8 月 18 日董事会通过：参股上海交通大众高速客运股份有限公司，公司以现金方式投入 830 万元，占合资公司注册资本的 20.75%。

(5) 1998 年经营情况的回顾及 1999 年业务发展规划：主营业务情况：完成了为上海大众汽车有限公司 23.5 万辆轿车配套的各种零部件供货；龙马神公司完成了为上海大众，上海通用配套的轿车座椅骨架，并向美国出口 Bestop 吉普车座椅。

1998 年公司在经营中发生的问题与困难：一是上海大众汽车公司的轿车年产量增幅较小，公司配套部件的增幅也相应较小；二是为上海大众桑塔纳轿车及一汽大众奥迪，小红旗轿车配

套的配件价格下降 10% 左右。上述因素对公司全年主营业务收入和利润产生一定的影响，公司通过强化生产经营管理以及以成本控制为核心的财务管理，降本增效，已大大消除了上述负面影响，同时正在大力开发技术含量和附加值更高的新产品。

1999 年公司继续紧贴轿车工业，在确保公司现有轿车配套零部件生产，销售市场份额的基础上，紧紧抓住新一轮轿车零部件国产化配套项目竞争的机遇，不断开发新产品，不断扩大配套领域，不断促进技术进步，不断提高效益，力争到 2000 年，使交运股份成为规模大，质量高，专业化强的轿车零部件生产企业。

(6) 2000 年 1 月 22 日董事会通过：①公司增发 5000 万股人民币普通股，拟向证券投资基金配售 1000 万~1250 万股，占 20%~25%，向社会公众投资者发行 4000 万~3750 万股，占 75%~80%，股权登记日登记在册的股东可按 1:1.5 的比例优先配售；发行新股募集资金计划用于：A. 新一代轿车零部件国产化技改项目；B. 专业化特种货运项目；C. 现代化城市新型客货运输项目；并通过以上投资项目的可行性分析；②前次募集资金使用情况的说明：公司 1993 年以募集方式设立，募集资金 5922.2 万元，实际用于：A. 迁扩建张华浜停车场 2008.8 万元；B. 购置散装车组建浦东车队 1209 万元；C. 购置集卡车辆组建国际集装箱车队 2482.8 万元；D. 投资交通银行股权 200 万元。

(7) 2000 年 9 月 26 日公告，公司向网下证券投资基金配售的 1900 万股股份将于 2000 年 9 月 29 日在上交所上市流通。

3. 有关公司的公开报道和市场分析

(1) 1999 年中报分析：公司上半年控股 51% 的上海交通高速客运有限公司开辟沪杭甬新线路，提高了企业竞争力，而汽车配件项目开发了一批通用别克等汽车的高附加值的零配件，但由于受到国内消费市场低迷，居民收入增长缓慢，汽车市场低迷等影响，本期公司利润和收入完成情况一般，从财务状况来看，本

期存货额较上年全年增长 20%，应收账款增长 1 倍，显示公司经营况况欠佳。

公司经过重组后，业绩曾出现大幅增长，但目前似乎已经渡过了飞速增长阶段，在面临国内形势不景气的情况下，利润情况一般，因此未来潜力并不看好（1999.9.1《证券市场周刊·专辑》）。

(2) 1999 年年报分析：交运股份主营轿车零部件制造和高速公路客运。在零部件制造方面拥有上海大众、上海通用、一汽大众、美国 BESTOP 等稳定的客户。由于受到整车轿车市场竞争的影响，1999 年为之配套的零部件价格平均下降 6%，加上冷轧钢板等原材料价格的上涨，公司 1999 年的主营业务利润率较上年有所下降。当前，国内轿车价格下降是主趋势，而国内汽车产量的增长速度却是非常有限的，因此公司短期内经营业绩能够基本保持已属不错。公司目前计划通过配股融资进行零部件技改和专业化特种货运项目，以扩大主业规模，前者是提高公司产品竞争力和核心竞争力的主要方式；而加大运输业务，主要是收购部分公司的股权，如果所述公司是大股东的下属公司，则很有可能给公司带来立竿见影的效果（2000.3.1《中国证券报》）。

(3) 2000 年中报分析：由于产品结构调整，使得销售毛利下降，上半年公司主营业务利润同比下降 12%，但与此同时公司净利润反倒同比增长 20%，主要得益于其他业务利润的大幅增加，至于具体是来自什么项目，中报未予披露。上半年公司加强企业内部管理，降本增效工作取得成效，营业费用和管理费用均得到有效控制，但财务费用却巨幅增加，应收账款也增长 60%，显示公司资金来源和现金周转紧张，财务成本高昂。公司上半年主营业务正常开展，并加快了新产品的开发、试制和生产，中山南二段技改项目进展顺利，下半年增发 5000 万新股工作一旦完成，将大大改善公司财务状况，并大大满足公司轿车零部件国家重点技改项目建设和收购新兴运输企业的资金需求（摘自 2000.8.3《中国证券报》）。



食指点评：小盘资产重组，股价超跌，这两个因素就足以使股价在人们不知不觉中升了上去。因为它的资产重组并没有像市场人们最追捧的彻底改型为高科技企业，反而使庄家操作起来从容不迫。这也是上海当地股这段时间的资产重组特征，它鲜有外省的高科技公司入住的情况，总是先紧着自己身边的人，这当然有它一定的合理性和必然性。但是我们有理由相信，这种肥水不流外人田的状况不会永远这样。这就是说，那些尚未“转嫁”成功的资产重组概念股，大机会就要来临了。人们常说，最后的常常是最好的，最好的演员要在最后押轴，事实如何，且看事实吧。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市以来第一次巨量月为参照点

1994年8~9月放出巨量，当月最高价为17.10元，最低价为4.40元，由此估算出庄家成本平均价为10.75元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 10.75元 × 常数1.618 = 17.39元

* 庄家目标价位（区域02）= 10.75元 × 常数2 = 21.50元

2. 以上升前最大量月为参照点

1997年3月最高价为8.88元，最低价为6.70元，由此估算出庄家成本平均价为7.80元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 7.80元 × 常数2 = 15.60元

庄家目标价位（区域02）= 7.80元 × 常数2.382 = 18.58元

庄家目标价位（区域03）= 7.80元 × 常数2.618 = 20.42元



（二）形态分析

1. 以上市最高点为参照点

1994 年 9 月创出上市以来最高点 17.10 元，按照简单加倍法，
庄家目标价位（区域 01）= 17.10 元 × 常数 1 = 17.10 元
庄家目标价位（区域 02）= 17.10 元 × 常数 1.382 = 23.63 元

2. 以上升前最低价为参照点

1997 年 7 月最低价 4.75 元，按照简单加倍法，
庄家目标价位（区域 01）= 4.75 元 × 常数 4 = 19.00 元
庄家目标价位（区域 02）= 4.75 元 × 常数 4.382 = 20.81 元

（三）基本面分析确认

按照市场上心理定价区域，我们首先应当能够给股价定一个大的范围，然后再尽量缩小“包围圈”，最后抓住这只大牛股。这样由大到小的分析方法比较可靠。

从小盘股的定位来说，稍有点题材就可以定位在 10 元以上；如果能够有著名的高科技企业如北大清华的公司入驻，股价就应当定位在 30 元以上了，庄家一发力就可以上 40 元。但是，在主业内进行资产重组的，情况就不一样了。著名的 0633 合金股份变成合金投资，0549 湘火炬变成火炬投资，股价送配再除权，股价何止 40 元；上海的老股中进行资产重组的，因为现实的原因，彻底改头换面的可能性不大，至少在资产重组的初期不是主流。也许是庄家还想留着好题材一段段地炒作呢。因此，基本的估价就是，应当在 20 元以上，这段价位可以放心持有。

人们难免要想，从启动价格时的最低价 4.75 元（非复权）到预期的 20 元，这个预期似乎太胆大了，这就意味着不算其中可能的除权因素，股价至少要上升 320% 以上。几乎没有任何一



个股评家胆敢这么预测，这要砸掉他的牌子的。确实，这么想不仅需要胆量和精密的分析，更要对中国股市未来的发展充满信心。那种动作就说熊市的人们更是根本不可能的。这就是“五指炒股法”的价值。

因为中国股市的投机性浓厚，这就必然产生结构不均衡的结果。有些股被过分高估，这将吸引一大批的钱和注意力，其结果就必然会在同时有些股票“失重”，被市场低估。当然这种低估并不是基本面意义上的低估，而是市场意义上的低估。这就给慧眼独居的庄家提供重仓进货的机会，其结果当然就是看上去遥遥无边的升势，让人心惊胆颤的升势。

即使股票的价值到不了 20 元，但是庄家一旦重仓持有，有很大的可能要将股票的上升空间拉大。一旦过了 20 元的心理和市场大关，就要密切关注其市场走势特点和信息披露动态，在明显见到庄家操作股票向非理性方向发展时就先走人。

中指假设的验证：在 1998 年 11 月，到达顶点，最高价为 21.65 元（非复权）。

无名指：庄家是谁

上市推荐：上海申银证券公司

主承销商：上海申银证券公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
上海交运（集团）公司	64 361 856	38.09
大众交通（集团）股份有限公司	9 750 000	5.77
上海巴士实业股份有限公司	9 750 000	5.77
申银万国证券股份有限公司	5 775 705	3.42
景福证券投资基金	2 453 207	1.46
上海中华企业股份有限公司	2 340 000	1.38
同盛证券投资基金	2 282 052	1.35
杭州金义	2 022 600	1.20
景宏证券投资基金	1 818 036	1.08
景阳证券投资基金	1 711 540	1.01



无名指点评：该上市公司的股权特点是有几个上市公司和基金。如果说他们同时成为庄家，可能性似乎不大，因为常理说的好：三个和尚没水吃。这不仅中国如此，美国投资大师欧尼尔也有同样的看法。因此，最大的可能就是，庄家就是上市公司的大股东，以直接的或是间接的名义出现。但是，对于中国的股市来说，没有什么是不可能的，很多事情都出于人们的意料。如果其真实情况是以申银万国为主庄组成了一个组合庄，并非不可能。或者我们能否换句话来作一个假设：如果以后见到类似的情况，要么没行情，要么就是一个大行情？

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1997年6月成交量缩小到极低点，次月放大，这说明成交量缩小有效。因此，1997年8月应当是可以考虑的最佳买点。

2. 形态分析

1997年8月的股价走势从形态上来看，正好处于一个大型下降三角形的顶端位置，即将形成突破。综合各方面因素，中长线向上突破的可能性无疑更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

KDJ 已经形成底背离，J 线第三次触底并且底部逐次抬高，有望形成黄金交叉。

综合判断：1997年8月为最佳买点。

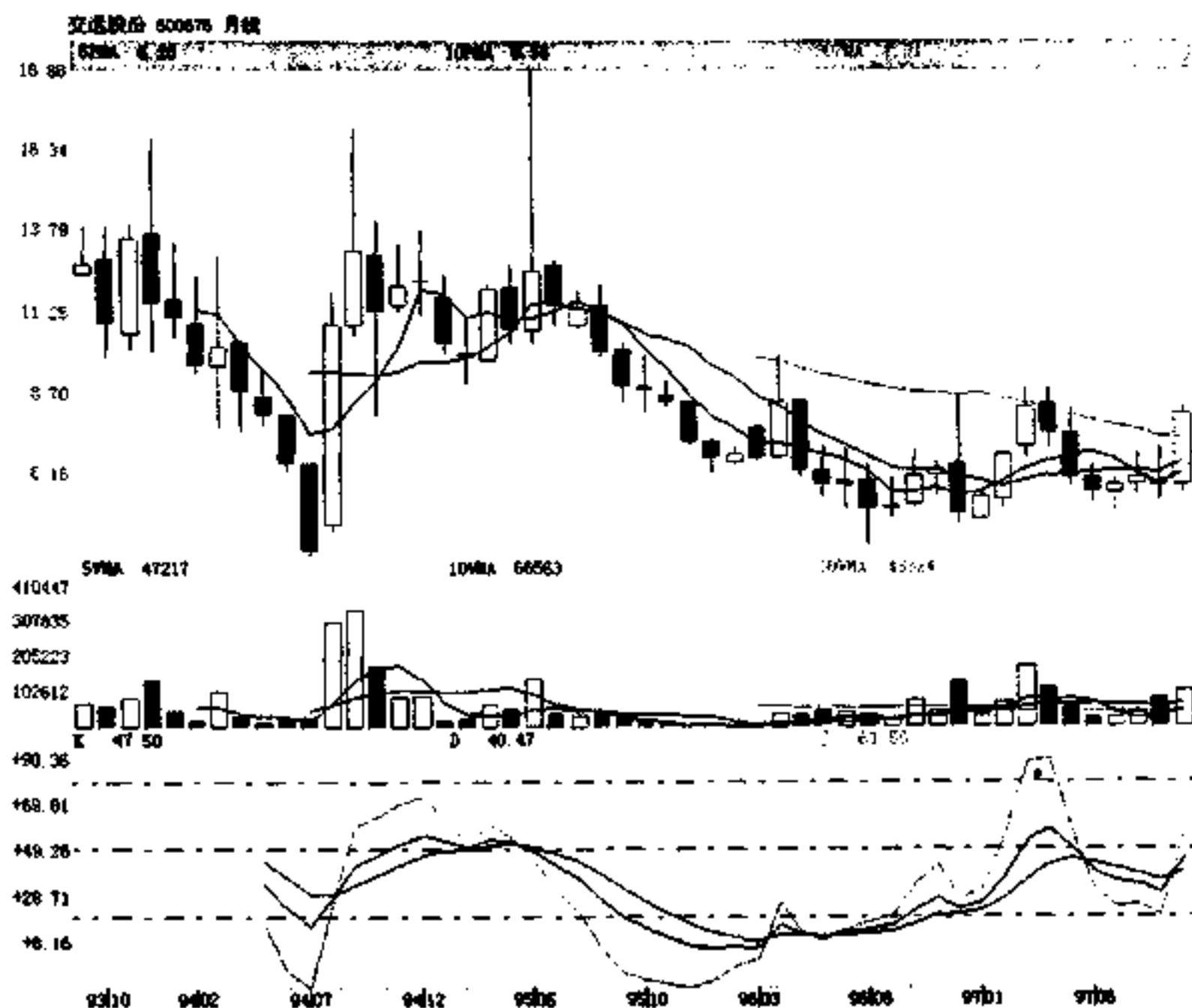


图 1

600722 沧州化工（1998 年的大黑马）

公司由河北沧州化工实业（集团）公司独家发起，以氯碱、有机、热电三个分厂的经评估后的净资产投入该公司，并在上述三个分厂改制的基础上，以独家发起并定向募集内部职工股的方式设立的股份有限公司。

👉 大拇指：量增量缩原理

1996 年 6 月上市，在 1996 年 12 月创出历史天量，月换手



率 157%，随后逐波下落。1998 年 5 月明显放量，按照“五指炒股法”理论假设，该股上升以来的最大机会，就在其后的缩量结束时。

1998 年 10 月成交量萎缩达到低点，月换手率 11%（当时流通盘 5000 万股），量缩比（相对于 1996 年 12 月）为 7.4%，次月增量确认缩量有效，最佳买点在即！

该股从 1999 年 11 月起升，17 个月后到顶，最大升幅 423%。

食指：动能原理

1. 送配股

1994 年每 10 股派 2.4 元，1995 年每 10 股派 6.2 元，1996 年公积金 10 股转增 10 股，除权红股上市日：1997.9.27；1997 年利润不分配，每 10 股配 3 股，1998 年中期不分配不转增；末期利润不分配；1999 年中期每 10 股送 5 股转增 5 股，每 10 股配 1.5 股，除权红股上市 1999.9.13，除权基准日：2000.6.2；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998 年 5 月 4 日 1997 年度股东大会通过：①1997 年度报告及 1997 年度利润分配方案：公司 1997 年实现净利润 5766.70 万元，提取 10%法定公积金，5% 法定公益金，加上年未分配利润，可供股东分配利润为 11579.83 万元，因考虑到公司以后的长远发展，1997 年利润不分配；②修改 1997 年配股方案为：以现有股本 19620 万股为基数，按 10:3 的比例配股，配股价为 5 元~7 元，配股有效期为股东大会通过之日起 1 年，募集资金投向：建设电石法 12 万吨/年 VCM 工程；12 万吨/年

VCM 装置配套公用工程及 15 万吨/年 PVC 树脂配套公用工程；
③关于缓建 3000 吨级液体化学品专用码头的议案。

(2) 1998 年 8 月 29 日股东会通过：①将原 15 万吨/年的 PVC 树脂工程增加到 23 万吨/年，并将投资由 24485 万元增加到 43000 万元；②将原与 15 万吨/年 PVC 树脂配套的 12 万吨/年 VCM 工程投资由原 22859.59 万元增加到 39500 万元；③授权董事会行使 5000 万元以下投资的决策权。

(3) 1999 年 4 月 2 日公布 1998 年年度报告：本年度每股收益 0.285 元，每股净资产 3.15 元，净资产收益率 9.04%。募集资金使用情况：公司 1996 年的发行股票，实募资金 20623 万元，除 3000 吨液体化学品码头缓建外，全部用于招股书中披露的项目，具体运用如下：①收购 2 万吨/年的离子膜烧碱生产装置项目，现已完成，预计投资和实际投资无变化，为 6330 万元；②收购 1 万吨/年的掺混树脂生产装置项目，现已完成，预计投资 1225 万元，实际投资 1757 万元；③15 万吨/年的 PVC 树脂工程项目，现已改为 23 万吨/年，正在建，预计投资 18363.75 万元，实际投资 41120.51 万元；④3000 吨级液体化学品专用码头项目，缓建，预计投资 4848 万元。

(4) 公司 1998 年经营回顾及 1999 年业务计划：1998 年由于国际市场的冲击，以及东南亚金融风波的影响，公司主导产品 PVC 树脂的价格一再下滑，导致公司的利润逐年下降。全年实现主营业务利润 7327.12 万元，比上年减少 2710.96 万元，净利润 5594.54 万元，比上年减少 172.16 万元，是因为主营业务利润下降所致，1999 年主要措施：①抓好大项目的建设的后期工作，确保 23 万吨/年的 PVC 树脂和 12 万吨/年的 VCM 生产装置及其配套工程 1999 年中期正式投产，实现公司的超常发展；②在争取实施配股的同时，要积极利用各种渠道筹集资金。

(5) 1999 年 6 月 18 日董事会通过：①本公司将投资 1.8 亿元形成的资产，租赁给沧州沧井化工有限公司，该公司从 1999



年度开始每年向本公司支付资产总额 20% 的租金，计 3600 万元，本公司提供的资产是沧州沧井化工有限公司年产 23 万吨 PVC 过程中配套的不可缺少的建筑物，机器设备，管道等；② 生产设施建设及设备安装调试委托协议，据协议，沧州沧井化工有限公司正式投产前的生产设施建设及设备安装调试工作全部委托本公司来完成，沧州沧井化工有限公司在试车成功后一次性向本公司支付 3000 万元管理费。沧州沧井化工有限公司为本公司的控股公司，以上两个方案若能实施，1999 年中期可为公司带来 4800 万元的投资收益。

(6) 1999 年 6 月 25 日公告：由于公司对会计制度理解不准确，公司 1999 年中期和年度报告均应编制合并报表，在合并报表中，租赁收入 3600 万元和管理费用 3000 万元的绝大部分将被抵销，因此不存在以上公告中提及的中期收入增加 4800 万元收入的问题，特此说明，提醒广大投资者注意风险。

(7) 1999 年 6 月 24 日公告：1999 年 6 月 23 日某新闻媒体刊登了“沧州化工年产 23 万吨树脂项目试车成功，使公司 PVC 生产能力跃居全国首位”的文章，公司本着对投资者负责的态度，对此项报道作进一步说明：现公司正抓紧与外国专家进行各项技术指标的考核测试工作，待试车成功后正式公告。

(8) 1999 年 7 月 29 日董事会通过：为开拓和占领广东，福建 DVD 市场，同意与广东省广州市德福化工有限公司合作，成立广东沧化实业有限公司，注册资本 4000 万元，本公司以 2040 万元的资产出资，占 51% 股份，经营范围：销售建筑材料，装饰材料，五金交电，化工产品等。

(9) 1999 年 8 月 6 日公布 1999 年度中期报告，中期每股收益为 0.21 元，每股净资产 3.36 元，净资产收益率 6.25%。1999 年上半年，随着国家打击走私力度的加强，以及行业的复苏，公司主导产品 PVC 树脂的价格出现强劲上扬，同时公司积极开发新产品，开拓国内外市场，降低生产成本，加大销售力



度，取得良好的经济效益，伴随着公司历时两年投资建设的 23 万吨/年 PVC 树脂工程试车的基本成功，为公司培育了新的利润增长点，同时也为公司今后的持续，稳定，健康发展打下了基础，1999 年上半年，公司实现主营业务收入 21638.17 万元，比上年同期增长 14.07%，实现利润总额 4869.69 万元，比上年同期增长 373.90%。

(10) 1999 年 9 月 15 日董事会通过：本公司投资 4000 万元控股北京华夏新达科技发展有限公司，占该公司增资后总股本的 66.67%，并于 1999 年 9 月 14 日签订意向书，该公司主要从事软件研究开发。

(11) 2000 年 5 月 27 日董事会公告：北京华夏新达科技发展有限公司拟进行增资扩股，本公司出资 2800 万元控股北京华夏新达科技发展有限公司，占其增资后总股本的 66.67%，双方于 2000 年 5 月 26 日正式签订协议，协议要求北京华夏新达科技发展有限公司尽快完成改制工作，将目前的有限责任公司改制为股份有限公司，名称改为北京华夏新达科技股份有限公司。

(12) 2000 年 6 月 16 日董事会公告：与中国科学院化学所工程塑料国家重点实验室签署战略合作协议；联合江西昌九化工集团有限公司、广州利德龙科技有限公司、王德亮先生四方共同出资组建广州中科信投资有限公司，注册资本为 10988 万元，其中本公司出资 3736 万元，占总出资额的 34%，出资各方以现金形式一次投足，拟组建公司经营范围是项目投资计策划，房地产投资，贸易，新技术产品生产开发等。

(13) 2000 年 7 月 3 日重大事项公告：本公司占有 75% 股权的下属子公司沧州沧井化工有限公司吸收合并同为本公司占有 75% 股权的下属子公司沧州骅井化工有限公司的工作已完成，变更后公司名称为“沧州沧井化工有限公司”；沧州沧井化工有限公司 23 万吨/年 PVC 树脂工程主要设备和装置已通过技术考核和验收，试车工作已结束，将于 2000 年 7 月 1 日正式投产，同



时沧州沧井化工有限公司也将于 2000 年 7 月 1 日起全部进行独立核算；经公司和日本三井物产株式会社协商，沧州沧井化工有限公司的利润分配将原有比例变更为中方 90%，日方 10%，同时本公司董事研究决定，不再向沧州沧井化工有限公司收取 1999 年第四次董事会决议中所提及的租赁费和服务费。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

由于 23 万吨/年产 PVC 树脂工程报告期内并未投产，表面上因主营收入小幅增长，营业成本大幅下降实现的净利润同比激增 374%，真正的原因很有可能是由于上半年与集团达成的关联方交易协议，董事会对上述在建工程的投产寄予厚望，但从财务的观点来分析，情况未必乐观，该工程累积利息资本化金额高达 8810 万元，仅上半年就发生 3222 万元，一旦竣工投产，它将转入财务费用项下，成为板上钉钉的减利因素，依照公司目前较差的偿债能力，合计 8.5 亿元的有息负债是重大利淡因素，而且至少在配股资金到位前难以削减，另外上述关联交易协议已从 6 月起被取消，因此很有必要对下半年业绩给予警惕，以上业绩情况对目前的股价缺乏支撑作用（清仪 1999.8.14 第 65 期《证券市场周刊》）。

(2) 1999 年年报分析：

1999 年沧州化工的 15 万吨 PVC 装置建成投产，正赶上国内 PVC 市场逐步复苏，产品价格从每吨 5000 元左右上涨到 8000 元左右，主导产品价格上涨和产量大幅增长使公司获益不少，主营业务利润同比增长 160%，净利润同比增长 136%。目前，公司新增的 8 万吨 PVC 项目即将投产，产能将继续扩大。但目前原料价格上涨较快，EDC 价格已经从 170 元/吨上涨到 400 元/吨，将可能削弱产品价格上涨带来的收益，业绩的增长将受到一定影响（西南证券研发中心 聂剑 2000.2.24《中国证

券报》)。

(3) 2000 年中报分析：

公司属化工行业中的氯碱化工，是河北省最大的氯碱化工基地，大项目投产后，将成为全国最大的 PVC 树脂生产基地。2000 年上半年树脂市场明显好转，使公司产量大幅增加，主营业务收入为 62442.40 万元，比上年同期增长 189%，净利润为 7992.40 万元，增长 93%，但随着产品价格的上涨，原材料的价格也同时出现了不同程度的上扬，报告期内公司生产的必需原料 Edc 出现了大幅涨价，一定程度上影响了公司的收益水平。但公司当年投巨资建设的 VCM 主体工程，PVC 主体工程和 PVC 配套工程已于 7 月 1 日顺利投产，这为公司后期在树脂行业中的长足发展奠定坚实的基础（江信证券 张毅 2000.8.3《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998 年 8 月 14 日《上海证券报》消息：8 月 12 日沧州化工（600722）与日本三井物产株式会社合作经营的 15 万吨 PVC，12 万吨 VCM 合同签字仪式在北京中国大饭店举行，它标志着该公司一跃成为中国最大的 PVC 生产基地之一，对我国化工工业的发展具有重要意义。三井物产是一家从事进出口业务及开展经济技术合作等业务的综合性商社，有 100 多年历史，一直被视为日本产业界代表，享有崇高的国际地位，在全球 88 个国家 172 个地区分别设有分支机构，为日本最大跨国公司之一。

(2) 1999 年 6 月 11 日《上海证券报》消息：近日，沧州化工年产 23 万吨 PVC 树脂工程建成投产，第一代产品正式下线，各项质量指标均达到国际标准，目前该项目已进入正常运转，并着手准备正式考核工作的进行。沧州化工年产 23 万吨 PVC 树脂工程全部采用目前国际最先进的技术和设备，该项目的建成投产不仅是“沧州化工”的一次质的飞跃，而且在中国工业史上也写



下了沉重的一笔。该项目投产后，沧州化工 PVC 生产能力将达到 30 万吨/年，成为中国最大的 PVC 生产基地之一。

(3) 1999 年 7 月 10 日《中国证券报》消息：“沧井公司的这套 23 万吨 PVC 设备目前正处于试运行阶段，按计划将于 8 月份正式验收，正式投产后，沧州化工的 PVC 年产量可以达到 29 万吨，将位居全国同行业第一位。”在北方良港黄骅港附近的沧州化工新厂区里，沧州化工董事长周振德向记者介绍情况时，喜悦之情溢于言表。沧井公司是沧州化工与日本三井物产合资成立的一家公司，沧州化工占 75%，三井物产占 25%，但由于实际投资额远远大于注册资本，三井物产实际所占比例只有 10%。

(4) 1999 年 7 月 30 日《证券时报》消息：沧州化学工业股份有限公司控股达 75% 的中外合作子公司——沧井化工有限公司 23 万吨 PVC 项目自 5 月份试车以来，试车工作进展顺利，生产势头良好，目前日产已达 400 吨，产品质量指标达到国际先进水平，并且实现了零库存。

(5) 1999 年 10 月 20 日《上海证券报》消息：日前，沧州化工 2000 年 PVC 树脂产品订货会在江苏无锡落下帷幕。据悉，沧州化工与参加会议的 150 多家国内用户签署了意向供货合同书，PVC 树脂总量达 30 多万吨。据公司董事长周振德先生介绍，公司所建 PVC 树脂项目工程自今年 5 月底试车以来，设备运转良好，产品产量快速增长。截至 9 月底已出产 PVC 树脂 4.2 万多吨。目前每天的产量在 600 多吨，当前国际国内同行业 PVC 树脂的市场价格已由年初的 5000 元/吨上涨到 8000 多元/吨。至年底，预计公司 PVC 树脂全年总产量可达 14 万多吨。周振德表示，公司计划用 3~5 年的时间，力争达到年产 50 万吨以上的规模，并适时地与国内有代表性的同行联手，共同开创国内 PVC 树脂市场的美好未来。

(6) 2000 年 7 月 10 日《中国证券报》消息：沧州化工股份有限公司（600722）控股子公司——北京华夏新达科技股份有限



公司日前在京开通了“中化贸易网”，该网站成为我国第一家以氯碱化工为主的专业 B2B 电子商务网站。“中化贸易网”可为氯碱化工企业及其上下游客户提供从综合信息、供求信息到网上洽谈、网上签订合同、网上支付再到最后产品运输配送的全程式服务。由于背靠的沧化集团是国内最大的氯碱企业之一，拥有上下游客户千余家，年销售额超过 30 亿元，采购额超过 20 亿元，因此“中化贸易网”开通后，将以沧化集团原有市场客户网络为依托，快速切入电子商务，通过高效运作和不断提高服务层次，节约客户的交易成本，使客户通过网上交易获得可观利润。据公司有关人士介绍，“中化贸易网”本身运作所需经费由沧化集团降低经营费用和该网贸易部在线交易利润共同支持，网站筹建 1 个月来，其贸易部已完成 PVC 产品贸易 1000 多吨，实现利润数 10 万元。据悉，北京华夏新达科技发展有限公司由沧州化工股份有限公司等出资设立，目前沧州化工投资额为 2800 万元，占该公司总股本的 66.67%。

食指点评：重套大黑马中间的经典之作，各种要素都在里面，值得反复体会。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个天量为参照点

1996 年 12 月创出天量，当月最高价为 19.50 元，最低价为 13.00 元，由此估算出庄家成本平均价为 16.25 元，按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 16.25 元 × 常数 1.328 = 22.45 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.25 元 × 常数 1.618 = 26.29 元



* 庄家目标价位（区域 02）= 16.25 元 × 常数 2 = 32.50 元

2. 以启动前的最近一次天量为参照点

1998 年 5 月最高价为 11.38 元，最低价为 9.08 元，由此估算出庄家成本平均价为 10.23 元，按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 10.23 元 × 常数 2 = 20.46 元

庄家目标价位（区域 02）= 10.23 元 × 常数 2.382 = 24.36 元

庄家目标价位（区域 03）= 10.23 元 × 常数 2.618 = 26.78 元

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1996 年 9 月最高价为 31.50 元，按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 31.50 元 × 常数 0.618 = 19.46 元

庄家目标价位（区域 02）= 31.50 元 × 常数 1 = 31.50 元

庄家目标价位（区域 03）= 31.50 元 × 常数 1.382 = 43.53 元

2. 以启动前的最低价为参照点

1999 年 2 月最低价 8.00 元，按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 8.00 元 × 常数 3 = 24.00 元

庄家目标价位（区域 02）= 8.00 元 × 常数 3.382 = 27.05 元

庄家目标价位（区域 03）= 8.00 元 × 常数 3.618 = 28.94 元

（三）基本面分析确认

一般的重套大黑马多是从 10 元以下起步，到 20 元左右就是一个坎了，股市上非理性的因素已经充分高抬股价了。但是如果是特大型的项目（比如说亚洲第一、世界前几名），又赶上国际国内市场上开始货俏价扬等各种顺风因素，再加上庄家刻意宣扬的产品高科技性、高技术门槛，股价也应当能够冲击 30 元的大



关，让人们在“看得懂”之后高位追进来。该股的上述条件无一不备，有理由冲击 30 元的大关。

中指假设的验证：在 1999 年 9 月该股见顶，最高价为 31.88 元（非复权计）。

无名指：庄家是谁

上市推荐：南方证券有限公司

主承销商：南方证券有限公司

副主承销商：广东广发证券公司 河北省证券公司

最近一次配股主承销商：

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
河北沧州化工实业集团有限公司	306 420 000	72.71
王伟	1 099 300	0.26
舟普农信	1 018 300	0.24
王能兴	890 200	0.21
彭学军	803 900	0.19
周顺才	691 500	0.16
贾素兰	668 580	0.16
吴静云	665 000	0.16
张改真	660 470	0.16
何丽华	640 840	0.15

无名指点评：该股的主承销商南方证券公司怎么会放过这么一个积攒了几年的题材才爆发一次大行情的大牛股呢？公司十大股东中，上市公司的母公司绝对控股，其他都是自然人，这是太好的绝对控盘的“壳”了。



小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

在 1998 年 7 月成交量达到低点，月成交量仅为 563 万股，相当于前期底部的成交量。次月即 1998 年 8 月增量下跌，确认缩量有效。因此 1998 年 9 月为最佳买点。

2. 形态分析

以上市后第四个月，即 1996 年 9 月的高点为参照点，1998

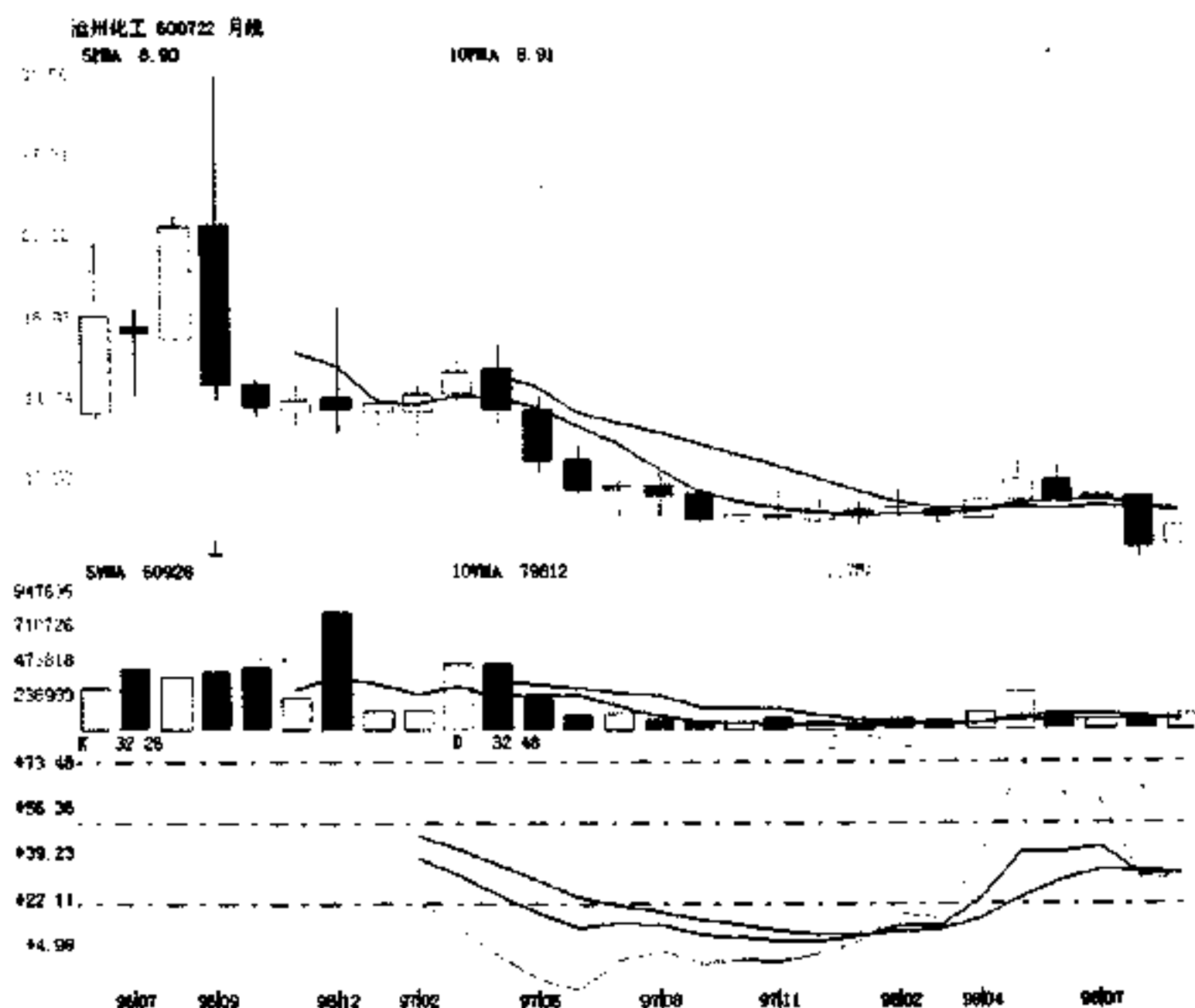


图 2

年9月股价已经运行到第二个下降三角形的顶端位置，突破在即，股价向上的可能性更大。

3. 月线图上 KDJ 指标

KDJ 已经出现底背离，并且在 1998 年 9 月第二次触底，有望拐头向上形成黄金交叉。

综合判断：最佳买点是在 1998 年 9 月。

600799 科利华（1998 年的大黑马）

大拇指：量增量缩原理

该股 1997 年 4 月上市，高开低走，放出巨量，月成交量 6510 万股，月换手率 130%，当时流通盘 5000 万股，随后一路下滑。在 1998 年 1 月，形成第一个成交量低点，月成交量 676 万股，月换手率 13.5%，当时流通盘 5000 万股，量缩比 10%，基本理想。再看一看价格，已经从上市当月的最高点 15.20 元降到 6.50 元（复权计），下降幅度高达 57%，具备了反弹的基础——接着有了一波小反弹，在 1998 年 3 月放出上市以来第二个巨量，月成交量 3545 万股，月换手率 71%，当时流通盘 5000 万股，伴随着巨量有一波冲顶行情，在 1998 年 5 月见顶，随后下调。

显然，最大的机会就在这第二次巨量后的缩量下调中。

1998 年 10 月，成交量萎缩到低点，月成交量 824 万股，月换手率 11%，当时流通盘 7500 万股，量缩比（相对于上市当月的 1997 年 4 月）为 12%，（相对于第二个巨量时的 1998 年 3 月）为 23%，并且形成了上市以来的成交量 W 底的右底，最佳买点在即！

再看形态上，复权月线图上已经形成了以上市当月最高点为



基准点的第二个大型下降三角形，此时正好在其顶端位置，显示突破在即。向上还是向下突破呢？毫无疑问，向上突破的可能性要远远大于向下突破的可能性。而且，在第二个下降三角形的顶端突破，其力度要远远大于在第一个下降三角形顶端的突破。

此时股票价格的最低点为 4 元左右，距离上市当月的最高点 15.20 元已经有了 73% 的跌幅，相比第二次巨量时的对应高点也有了 59% 的下降幅度。如果该股已经有庄家进入，当属重度套牢；如果没有，则是新庄介入的最好时机。从成交量“量增量缩”的情况来看，庄家重度套牢的可能性极大。

看一看它的以后走势吧——1998 年 11 月起，该股放量上升，第一波运行 10 个月，在 1998 年 4 月到顶，升幅高达 533%！随后缩量回调，企稳后又起一波，在 2000 年 8 月创出最高点，最大升幅 872%！

食指：动能原理

1. 送配股

1997 年中期每 10 股送 2 股派 2.5 元（含税）；公积金每 10 股转增 3 股，除权除息交易日 1998.6.25；1998 年中期不分配，不转增；末期不分配，不转增；1999 年中期不分配，不转增，每 10 股配 3 股，末期每 10 股送 2 股转增 5 股派现 0.50 元（含税），除权除息日 2000.5.17；送转股上市日 2000.5.17；2000 年中期不分配不转增，每 10 股配 3 股。

2. 公司公告中的重大事项（启动期 1998.11）

（1）1998 年 12 月 21 日董事会通过，公司对阿城钢铁集团的应付款自 1998 年 12 月 21 日起调减 7800 万元，以上交易属关联交易。



(2) 1999年1月23日股东会通过，公司与阿城钢铁集团公司于1998年12月22日签署协议，本公司将所属的第二炼钢厂截至1998年11月30日的全部固定资产和存货按评估后的净值555448569元的价格转让给阿城钢铁集团公司，该公司以现金和其他资产共计225773854.70元于1999年2月28日前支付给本公司，剩余329674714.30元等值冲抵本公司对该公司的应付款，本次交易所得现金款项用于：①9000万元用于归还本公司银行贷款；②13577万元用于补充生产所需流动资金，以上交易属关联交易。

(3) 1999年1月28日公告：公司股票股价最近出现异常波动，特向投资者声明：公司目前正在与北京科利华教育软件集团公司商讨资产重组及股权转让事宜，有关具体事项正在申请报批中，预计1999年2月中旬将可能达成协议，一旦协议签署，将在第一时间公告，该信息的披露，属履行信息披露义务，对股票价格的影响由投资者自行判断。

(4) 1998年回顾及1999年展望：1998年，国内钢材产品滞销状况恶化，钢铁行业市场低迷，钢铁类上市公司整体效益滑坡，本公司难以独善其身，面对严峻的经济环境，公司不断加大技术改造力度，调整产品结构和产业结构，限产促销，生产适销对路的高附加值，高效益产品。但公司1998年主营业务收入仅实现了16746万元。

1999年业务发展计划：①提高公司产品的市场占有份额和创利能力；②深入开展全员质量活动，严格控制各项费用支出，提高工作效益和生产效率；③充分发挥上市公司的优势和潜能，利用资本运营的手段，通过调整产业结构，不断提高上市公司的资产质量，寻求新的合作领域和发展空间，形成主副并举的生产经营格局，避免靠钢吃饭的单一行业经营风险。

(5) 1999年5月17日股东会：本公司第一大股东黑龙江省阿城钢铁集团公司将其持有的本公司法人股6420.96万股（占本

公司总股本的 28%) 以协议方式一次性转让给北京科利华教育软件技术有限责任公司, 并于 1999 年 3 月 26 日签订股权转让协议, 转让价格为 2.08 元/股, 转让金额为 1.34 元, 转让后黑龙江省阿城钢铁集团仍持有本公司法人股 5862 万股, 占本公司总股本的 25.56%, 北京科利华教育软件技术有限责任公司成为本公司第一大股东。

本次转让后阿钢集团对本公司现有 2.26 亿元债务的偿债计划为: ①阿城钢铁以对阿钢集团的 5000 万元债权向科利华公司购买其所持有晓军公司 80% 的股权; ②阿城钢铁以对阿钢集团的 5000 万元债权向科利华公司购买其所持有经评估的 CSC 电脑家庭教师初中版软件著作权; ③阿钢集团以本次股权转让取得的现金 3400 万元, 偿还所欠阿城钢铁部分债务; ④其余 9200 万元, 阿钢集团与阿城钢铁与 1999 年 4 月 13 日签署了还款协议, 在 1999 年底之前以现金和资产偿清, 该款项按同期银行贷款利率计息使用。

(6) 1999 年 6 月 21 日股东会通过: 组建新一届经营领导班子, 聘任宋朝弟为公司总经理; 将公司名称更名为“黑龙江省科利华量子网络股份有限公司”, 股票简称由“阿城钢铁”更改为“科利华”。

(7) 1999 年 9 月 13 日董事会通过, 公司决定以持有的阿城轧钢厂的全部经营资产 1190.23 万元, 置换北京科利华教育软件技术有限责任公司持有的北京科利华晓军管理软件有限责任公司 18% 股权, 该软件公司注册资本 2000 万元, 18% 股权评估作价 1189.93 万元, 1999 年上半年已取得良好经营业绩, 成为本公司主要利润增长点。

(8) 1999 年 9 月 27 日股东会通过: 以 1998 年末总股本 22932 万股为基数每 10 股配 3 股, 配股募集资金将用于: ①科利华网上通道项目: 该项目建设期约 1 年, 预计总投资 6 亿元, 建成投入使用后, 预计年实现销售收入 50 亿~100 亿元, 税后

利润 2.5 亿~5 亿元；②科利华网上学校项目：项目总投资 1 亿元，建设期为 1 年，项目建成后年可实现销售收入 1 亿元，税后利润 5525 万元；③科利华校园网项目：该项目总投资为 2 亿元，建设期 1 年，项目建成后，年可实现销售收入 45000 万元，税后利润 10625 万元。

(9) 1999 年 11 月 12 日董事会公告，公司与微软（中国）有限公司签订战略合作协议，同意在中国教育行业市场合作中建立战略合作伙伴关系，协议有效期至 2000 年 12 月 31 日止。

(10) 1999 年 11 月 24 日董事会公告，投资 50 万元与北京科利华教育软件技术有限责任公司等共同合资设立北京科利华中运网络有限责任公司，合资公司注册投资总额 5000 万元，本公司占 1%。

(11) 1999 年 12 月 1 日董事会公告，公司与北京科利华教育软件技术有限责任公司达成协议，将北京科利华教育软件技术有限责任公司与河北省教委年初签署的《关于河北省职业教育网项目的协议书》中载明的全部权利与义务转让给本公司，该项目，采用校长办公系统和科利华校园网信息平台等软件产品，为迅速推进河北省的教育管理信息化和教学手段现代化进程起到示范和引导作用，目前，进展有顺利，截至 11 月末，已完成首期 150 所学校网络的数字化建设和网络连接。

(12) 1999 年 12 月 29 日公告，公司与中国邮电器材总公司及国家信息中产业部信息中心三方经协商，利用各自优势，发展我国通信器材电子商务，并开拓和规定这一迅速崛起的巨大市场，三方于 1999 年 12 月 27 日签署合作意向书，以有形或无形资产注资，成立新的合资公司。

(13) 2000 年 1 月 12 日公告，公司与北京师范大学附属中学本着优势互补，共同发展网上教育，推进教育信息化，产业化的原则，就合作建立科利华北京师范大学附属中学网上学校，并成立“科利华北京师大附中网上学校有限责任公司”，合资公司

首期投资 500 万元，其中本公司出资 300 万元，占 60%，网上学校 2000 年 3 月 1 日正式开学，协议书自签署之日起生效，双方首期合作年限为 6 年。

(14) 2000 年 2 月 16 日董事会公告，本公司股票连续 3 个交易日达涨幅限制，按规定，公司董事会声明如下：公司到目前为止没有应披露而未披露的信息。

(15) 2000 年 3 月 17 日董事会公告，公司投资开发的“全国购书网”项目于 2000 年 3 月 16 日正式开通，并在北京地区首站开展订购送书业务，采用的是全新的 BBC 商务模式，即网站和全国的书店商家合作，最大限度地解决了 B-B、B-C 两种模式中存在配送结算等障碍。

(16) 2000 年 3 月 22 日职工股上市公告，公司内部职工股 3000 万股于 2000 年 3 月 27 日上市流通，其中董事、监事及高管人员所持 4.125 万股暂时冻结。

(17) 2000 年 6 月 10 日公告，因中国信达资产管理有限公司申请冻结财产保全措施，日前法院分别冻结黑龙江省阿城钢铁集团公司持有的本公司法人股 3855 万股和 2769 万股，双方就该部分股权转让事宜进行磋商，若转让成功，中国信达资产管理公司将成为本公司第三大股东。

(18) 2000 年 6 月 13 日公告，黑龙江省阿城钢铁集团公司将其持有的本公司 2800 万股法人股质押给黑龙江省森达金属制品集团有限公司，质押期限为自 2000 年 6 月 12 日至 2002 年 6 月 12 日。

(19) 2000 年 7 月 5 日董事会公告，公司第一大股东北京科利华教育软件技术有限责任公司将其持有的本公司法人股 4494.672 万股质押给上海浦东发展银行北京分行，用以贷款，质押期限为 2000 年 6 月 23 日至 2001 年 8 月 30 日。

(20) 2000 年 7 月 14 日公告，根据国务院下发的《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》，经本公司分析企业



实际情况，认为本公司做为集行业软件和 ASP（系统集成）网络运营为一体的高科技上市公司，国务院下发的国发〔2000〕18号文件中，有关税收、产品项目融资等方面的优惠政策，从短期看会对公司的税后利润产生一定的影响，从长期看会对公司未来稳步提升经营业绩和拓宽融资渠道有深远的意义和作用。

(21) 2000 年 7 月 15 日公告，本公司第二大股东黑龙江省阿城钢铁集团公司按每股净资产 1.55 元的价格，协议转让给中国信达资产管理公司 5024 万股法人股，转让总价款为 7787.2 万元，本次转让后北京科利华教育软件集团公司为公司第一大股东，持有 101915.632 万股，占公司总股本的 28%，中国信达资产管理公司为本公司第二大股东，持有 5024 万股，占公司总股本的 12.89%，黑龙江阿城钢铁集团公司为本公司第三大股东持有 4939.7680 万股，占本公司总股本的 12.67%。

(22) 2000 年 8 月 15 日第 8 版公告，公司自主开发的“科利华英语学习的革命软件”，“科利华电子备课系统软件”被国家科学技术部列为 2000 年度国家重点新产品，“科利华校园网”被国家科学技术部列为 2000 年度国家级火炬计划项目。

(23) 2000 年 9 月 27 日股东会公告，2000 年度第一次临时股东大会审议通过了本公司与黑龙江省阿城钢铁集团公司（阿钢集团）以其经评估作价 11555 万元的固定资产，无形资产等归还本公司的部分债务，阿钢集团是本公司的参股股东，该集团及其分公司对本公司债务本息合计 42224 万元，本次实施资产偿债后，阿钢集团所欠本公司债务减至 30669 万元。双方已签署了《资产偿债协议》。本次交易构成了关联交易，本次资产偿债涉及的资产包括土地使用权，房产，车辆，机器设备等，主要涵盖建筑，房地产，餐饮，旅游，建材等多种经营体系。

(24) 2000 年 10 月 27 日公告，国家科技部组织专家委员会对本公司科利华图书交易场和科利华全国公路货运信息网项目进行了审核评估。10 月 24 日，本公司得到了国家科技部企事业管



理办公室和中国高新技术产业开发区协会的批复，批准本公司为全国第一家“BtoB 电子商务示范企业”。

(25) 2000 年 11 月 10 日公告，本公司近期分别与南京师范大学附属中学，杭州第十四中学，银川唐徕回民中学，山西省实验中学，青海师范大学附属中学及唐山市第一中学签署了关于建立科利华网上学校的协议。至此，科利华网上学校已达 10 家，科利华远程教育体系已初具规模，并初步形成了科利华网上联合中学。科利华网上学校以远程辅助教学作为办学模式，开通后将按学期收取学费，等时机成熟后，将成立有限责任公司独立运作。

(26) 2000 年 12 月 22 日董事会通过，以黑龙江省阿城钢铁集团公司对本公司的欠款 26214 万元受让北京量子益华软件科技有限责任公司 80% 的股权。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

资产重组使公司的基本面发生了蜕变，由钢铁股转变为高科技软件概念股。上半年，公司销售收入中，软件相关的业务已占到了主营业务收入的 86%，利润也主要来自于软件收入。但我们注意到，公司的主导产品教育软件的销售主要集中在 6 月份，这可能造成利润来源集中于上半年；另外，一笔 4000 万元的技术转让收入有关联交易之嫌，其占净利润的比重也不得而知。公司的经营思路锐意创新，尤其是即将斥巨资投入的“网上图书通道”项目，创意极为新颖宏伟，但能否如意产生回报，有待观察(1999.9.2《中国证券报》)。

(2) 1999 年年报分析：

科利华集团在 1999 年 5 月入主阿城钢铁后，通过一系列的资产置换，使公司的基本面发生了根本性的变化，年报业绩水平全面提升，主营收入和净利润分别比去年增长 85.6% 和 172%。虽然公司本年度的业绩主要来源于教育软件的销售，但其今后的



经营方向却非常明显地呈现为全面投入电子商务的姿态。近期公司开展电子商务的重点集中在三个项目，即网上学校、全国购书网和中运网，这三个项目的构思针对特定的市场需求，投入的资金量也很大，实际的运作效果有待观察。公司 1999 年经营活动所产生的现金流量净额为 -9280 万元，应收账款余额高达 7.46 亿元，短期借款和长期借款中也分别存在逾期的款项，这些都说明公司目前面临的最大问题就是现金流的不足（2000.4.4《中国证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

科利华以教育软件起家，至今教育软件仍是公司最主要的利润来源，销售收入在上半年有较大幅度的增长。在此基础上，科利华又以电子商务为龙头，全方位进军信息产业。上半年公司先后开通了基于图书行业的“全国购书网”和基于交通行业的“网上运输交易场”，今后还将继续开发面向行业的 BtoB 交易场等电子商务项目。由于所处的高新技术行业具有高投入、高效益、高风险的特点，公司发展过程中的风险较大。近期困扰公司的主要问题是大股东欠款的回收，并进一步发展为资金短缺，影响利润的增长。如果这几项处理不好，将对今后的发展产生不利影响（2000.8.29《中国证券报》）。

食指点评：在国内众多的民营高科技公司中，科利华应当是最领悟“新经济”要髓的一家，其代表话语可以用董事长宋朝弟最喜欢的一个词来形容，“量子”。在中国的市场环境中，“量子”还具有美国等国家不尽相同的特点。

第一，不确定性。新经济的特点是前所未有的，没有人能够充当权威告诉别人应当怎么做，必然会怎么发展，那么聪明人的第一个准则就是要行动，要像存在主义者加缪说的那样“行动是惟一的”，谁抢在别人的头里，在别人的脑筋还没有转过来时就已经布下了局占领了地盘，谁就有可能（当然不一定）成为后来的胜利者；后行动者固然不会遭遇最大的失败，但是也不会享受



可能的最大的成功。对于一个骨子里就有点赌性的企业家来说，对于一个饱读创业经典的 BMA 来说，行动就是惟一的准则，“说”既是诱惑别人，也是给自己打气，给自己的职员和同盟者打气。所以，科利华在上市公司中尤其显得能“说”，公告信息就像信息炸弹一样，接二连三，让它在股市的特异环境中发挥乘数效应。

第二，跳跃性。既然“量子”是不确定的，那么最大的策略就是顺其优势跳跃性地发展。这是新经济相对于按部就班的传统经济来说最大的优势。科利华敏感地抓住了这个特点，开展了纵横开阖的大行动。在很短的时间内，以强有力的高速度迅速地占领了一个个未来的利润发生点。虽然在财务指标上可能会亮起红灯（绝大多数情况如此），但是在股市的风水还没有转向实际收益利润之前，股市还是更认题材，更炒“将来”。

第三，联合性。新经济比以往任何时候都注重商业活动中的结盟者。也许是因为“量子”本身的不稳定而派发出来的一种本性吧。科利华的新闻中间有不少就是和政府行业主管部门的结盟。这从另一个方面弥补了其不稳定性，减少了人们对其失败的担心。从这个角度出发去理解科利华，就发现它是成熟的、深谙中国国情的。毕竟，高科技再“高”也得落地，新经济再“新”也得融合中国的传统和现实。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个巨量月为参照点

1997 年 4 月上市当月放出巨量，最高价为 15.20 元，最低价为 11.35 元，由此估算出庄家成本平均价为 13.28 元，按照简



单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 13.28元 × 常数2 = 26.70元

庄家目标价位（区域02）= 13.28元 × 常数2.282 = 31.63元

2. 以上市后第二次巨量为参照点

1998年3月再次放出巨量，最高价为8.94元，最低价为7.50元，由此估算出庄家成本平均价为8.22元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 8.22元 × 常数3 = 24.66元

庄家目标价位（区域02）= 8.22元 × 常数3.382 = 27.80元

庄家目标价位（区域03）= 8.22元 × 常数3.618 = 29.74元

3. 以底部放巨量上升为参照点

1999年12月至2000年1月放出巨量上升，最高价为14.76元，最低价为4.32元，由此估算出庄家成本平均价为9.54元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 9.54元 × 常数2.618 = 24.97元

庄家目标价位（区域02）= 9.54元 × 常数3 = 28.62元

庄家目标价位（区域03）= 9.54元 × 常数3.382 = 32.26元

（二）形态分析

1. 以上市最高价为参照点

1997年4月上市当月创出最高价15.20元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 15.20元 × 常数1.382 = 21.00元

庄家目标价位（区域02）= 15.20元 × 常数1.618 = 24.59元

庄家目标价位（区域03）= 15.20元 × 常数2 = 30.40元



2. 以启动前最低价为参照点

1998 年 11 月达到启动前的最低价 4.20 元，按照简单加倍法，
 庄家目标价位（区域 01）= 4.20 元 × 常数 6.618 = 27.80 元
 庄家目标价位（区域 02）= 4.20 元 × 常数 7 = 29.40 元
 庄家目标价位（区域 03）= 4.20 元 × 常数 7.382 = 31.00 元

（三）基本面分析确认

从重套的传统产业到高科技、新经济的代表，就等于从地下到天上，至少能够有 3 倍的涨幅，姑且以 10 元作为启动时的基本价，那么股价就应当能够在 30 元以上。

中指假设的验证：在 2000 年 8 月创出最高价 38.72 元。

无名指：庄家是谁

上市推荐：国泰君安证券有限公司、光大证券有限责任公司

主承销商：国泰君安证券有限公司

副主承销商：光大证券有限责任公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
北京科利华教育软件有限责任公司	109 156 320	28.00
黑龙江省阿城钢铁集团公司	95 937 680	24.61
温州市奇美美肤品有限公司	2 900 000	0.74
黑龙江三鑫激光图像公司	2 040 000	0.52
杨爱玉	933 980	0.24
祁 孟	826 492	0.21
杜菊人	823 650	0.21
兰宁投资	800 000	0.21
夏燕燕	749 280	0.19
崔宏欣	700 000	0.18

无名指点评：实质性资产重组，从价值低谷的重套状态到股市非理性阶段的顶点，这样的一块大肥肉，主承销商国泰君安即使想独吞，别人恐怕也要来抢。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

在 1998 年 10 月达到成交量低点，这是自从 1997 年 4 月上市以来的第二个最低量，次月即 1998 年 11 月增量收出月小阳线，确认缩量有效。并且，此处也是以上市当月巨量为参照点的

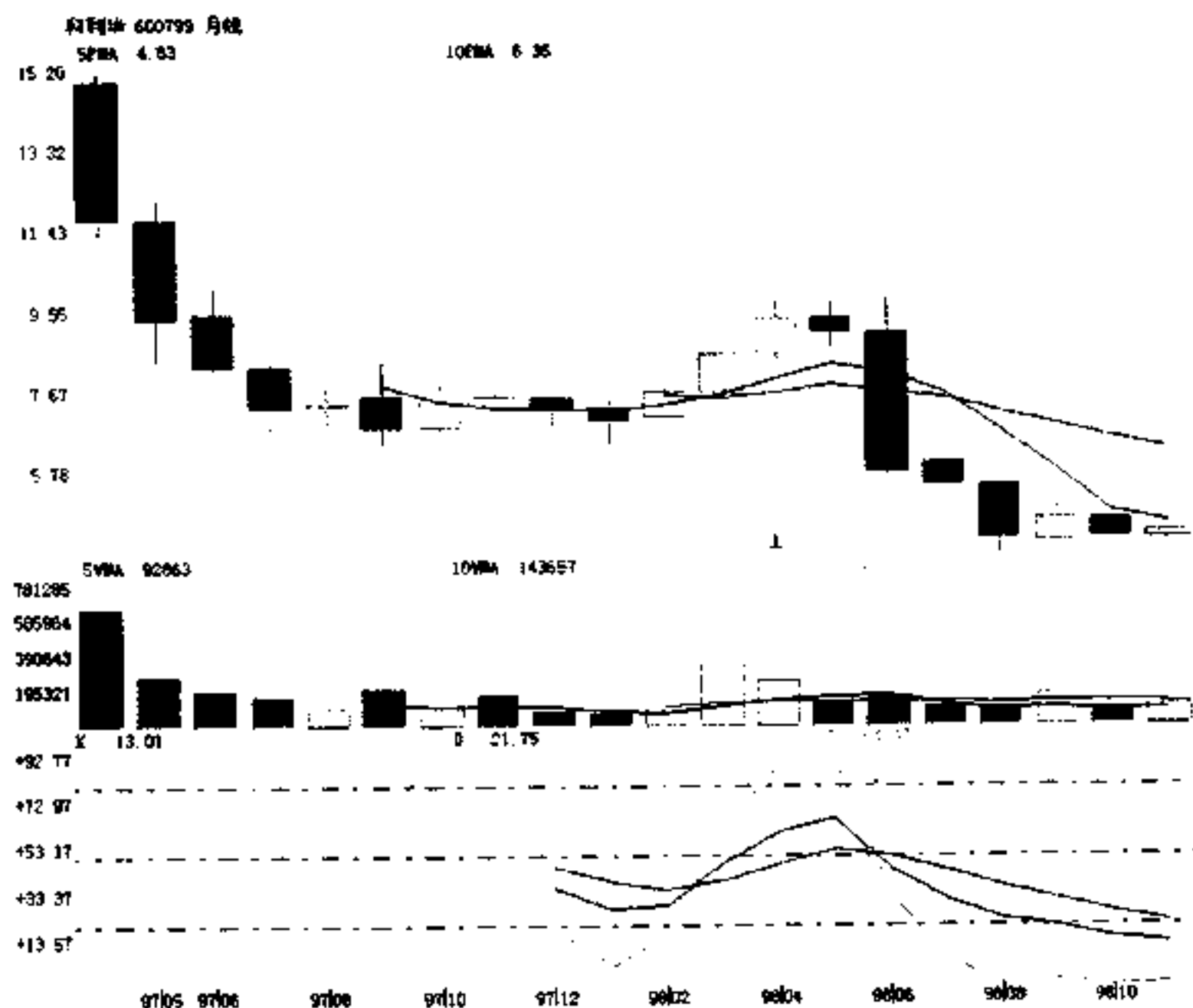


图 3

大型成交量底的右底,因此最佳买点就在 1998 年 12 月。

2. 形态分析

1998 年 12 月,正好处于以 1997 年 4 月上市当月高点为参照点的第二个大型下降三角形的顶端位置,突破在即,向上的可能性更大。

3. 月线图上 KDJ 指标

1998 年 11 月,J 线已经从 1998 年 8~11 月在底部钝化了 3 个月之久,有拐头向上的可能性。(黄金交叉出现在 1998 年 12 月)。

综合判断:最佳买点就在 1998 年 12 月。

0669 中讯科技 (1998 年的大黑马)

1992 年吉林吉诺尔电器(集团)公司以其所属的吉林市电冰箱总厂的经营性资产投资入股,与深圳金圣实业有限公司和万宝集团冷机制作工业公司共同发起,并以定向募集方式组建了该公司。1996 年 11 月 24~26 日以“全额预缴、比例配售、余款转存”的方式向社会公众发行了 1367 万股 A 股,形成总股本 6167 万股,同年 12 月 10 日公司 1600 万股 A 股(含 233 万股内部职工股)在深交所上市。

大拇指:量增量缩原理

1996 年 12 月上市,当月就放出天量,月成交量 3526 万股,月换手率 220%,当时流通盘 1600 万股,在创出当月最高价 22.20 元后收出一根月 K 大阴线,一路下滑。在上市后第三

个月即 1997 年 2 月，成交量见到低点，月成交量为 496 万股，月换手率 31%，当时流通盘 1600 万股，量缩比（相对于上市当月的 1996 年 2 月）为 14%，对于次新股来说，虽然不是很理想，但是尚可。形态上已经形成了上市以后的成交量 W 底的左底。随后有一波为期 2 个月的反弹，上升幅度为 50%，接着从 1997 年 3 月见顶后再次回落。按照量增量缩“五指炒股法”原理，最大的机会就在其后第二次放量然后缩量回调结束的时候了。

在 1997 年 9 月，该股再次放出巨量，月成交量 2227 万股，月换手率 139%，当时流通盘 1600 万股；次月成交量 1719 万股，两个月合计换手率 246%，伴随着这种巨量，股价并没有明显上升，而是在上市后第二个下降平台进行窄幅的整理，这种状况一直延续了 10 个月左右。

在 1998 年 7 月，该股股价运行到达了以上市当月最高点为基准点的第二个大型下降三角形的顶端位置，成交量再次明显缩小，月成交量 481 万股，这是上市以来第二个月成交量低点（前一个是 1997 年 7 月，月成交量 413 万股），月换手率 30%，当时流通盘 1600 万股，量缩比（相对于上市当月的 1996 年 2 月）为 13.6%，对于小盘股来说已经算是理想了。技术指标上，月线图上的 KDJ 等技术指标已经发出明显的底背离信号，月线图上的 KDJ 已经产生黄金交叉信号。价格上来看，上市最高点是 22.20 元（上市当月所创），如今已经达到 6.70 元，下降幅度达 70% 之多。

如果庄家存在，并且在前一次放量时的 1997 年 9 月进货，从那时的 10.30 元到现在又已经下降了 35% 左右，庄家明显被套，从成交量的巨大来看，又是重套。这样好的机会，到哪里去找？最佳买点在即！

随后的事实是这样的：该股从 1998 年 8 月开始增量上升，第一波行情为意料中的迅速拉高脱离庄家成本区，性质凶猛飙



升，为期3~4个月，最大升幅170%左右！随后经过8~9个月的调整，在1999年7月开始第二波震荡上升，为期7个月，在2000年2月达到顶点，最大升幅110%！

中指：动能原理

1. 送配股

1997年亏损不分配不转增；1998年中期亏损不分配不转增；末期不分配不转增；1999年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000年中期不分配不转增；末期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1997年9月19日董事会公告：公司董事会提醒广大投资者，近期传媒透露本公司有资产重组及借壳上市事宜，本公司董事会从未讨论上述事项，本公司亦没有应该披露而没有披露的信息。

(2) 1998年5月15日公司关于股票实行特别处理公告：本公司股票于1998年5月18日开始实行特别处理，股票报价日涨幅限制5%，股票简称改为ST吉诺尔。

(3) 1998年8月13日公告：公司股票连续3天达跌幅限制，公司董事会郑重声明：截止目前，公司无任何应披露而未披露的重大信息。

(4) 1998年9月11日公告：公司股票近日出现异常波动，已连续达涨幅限制，公司提醒广大投资者：公司1998年中报显示，公司财务状况较上年进一步恶化，目前公司部分职工放假，企业基本处于停产状况，公司拟进行资产重组，但截止本报告披露之日，重组工作没有任何实质性进展，请投资者提高风险意识。

(5) 1998年9月16日公告：公司股票连续3天达涨幅限制，公司董事会郑重声明：截止目前，公司无任何应披露而未披露的重大信息。

(6) 1998年9月19日公告：公司股票连续3天达涨幅限制，公司董事会郑重声明：截止目前，公司无任何应披露而未披露的重大信息。

(7) 1998年10月23日公告：公司股票连续3天达涨幅限制，公司董事会郑重声明：截止目前，公司无任何应披露而未披露的重大信息。

(8) 1998年11月18日董事会审议通过，原公司董事长李晓晨改任副董事长，一致推举阎世维担任公司董事长。

(9) 1999年1月15日董事会公告：鉴于本公司1997年发生亏损，1998年中期报告显示公司财务状况，较上年进一步恶化，企业基本处于停产状态，预计公司1998年继续亏损，具体亏损额尚待会计师审计后，于年报摘要中公告，敬请广大投资者注意投资风险。

(10) 1998年度经营情况回顾及1999年度展望：1998年公司处于严峻的经营环境中，全年处于半停产状态，产量大幅度滑坡，全年仅生产电冰箱（柜）6998台，本年度公司实现主营业务收入1438.46万元。1999年公司业务发展的总体思路为：①认清形势，深化改革，知难而进，寻找机遇；②加快重组工作进度，力争使公司尽早摆脱困境，重现生机。

(11) 1999年6月14日股东会通过：鉴于万德莱公司成为本公司第一大股东，改选公司董事会，监事会，选举了新一届董事会，将公司原名称“吉林吉诺尔股份有限公司”变更为“吉林万德莱科技股份有限公司”，同日召开的董事会选举徐杰为公司董事长。

(12) 1999年9月8日公告：目前本公司第一大股东吉林万德莱通讯设备有限公司正对本公司进行资产重组，基本方案是将



公司与电冰箱生产相关的资产与负债转让给原第一大股东吉林吉诺尔电器（集团）公司，同时本公司将剩余的部分资产与吉林万德莱通讯设备有限公司的优质资产进行置换，重组完成后，本公司的主营业务将由家用电器向通讯信息产品，具体如下：①本公司向吉林吉诺尔电器（集团）公司转让的资产价值为 49179.61 万元，其承担本公司与上述资产相关的负债 45626.41 万元，差价作为本公司对该公司的应收款；②剩余资产 5842.67 万元，与吉林万德莱通讯设备有限公司的优质资产 6015.25 万元置换，差价作为对该公司的负债，由本公司无偿使用 3 年。

(13) 1999 年 11 月 3 日公告，公司第二大股东深圳金圣实业有限公司依据民事裁定书，将持有的本公司法人股中的 757.7563 万股，占本公司总股本的 12.29%，以协议方式转让给深圳市吉粤投资有限公司，转让价格为 0.33 元/股，转让金额 250 万元。这次转让后公司总股本和股权结构未发生变化。

(14) 1999 年 12 月 11 日股东会通过，公司将与冰箱生产有关的资产以 49179.61 万元的协议价格出售给吉林吉诺尔电器（集团）公司，集团公司以承担公司 45626.41 万元的负债支付以上资产款项，差额 3553.20 万元作为对本公司的负债；公司将拥有的 5842.67 万元的资产与吉林万德莱通讯设备有限公司的固定资产，电话机生产线及相关原辅材料 5842.67 万元置换；将公司名称由吉林吉诺尔股份有限公司，更名为“吉林中讯科技发展股份有限公司”，股票简称拟由“吉诺尔”改为“中讯科技”。公司主营业务变更为：通讯器材料，通讯软件，电化学环保产品，数码通讯系统集成设备等。

(15) 2000 年 1 月 26 日公告，公司内部职工股 699 万股于 2000 年 1 月 28 日上市流通，其中高管股 1.008 万股暂时冻结，实际上市流通数量为 697.992 万股。

(16) 2000 年 1 月 27 日公告，本公司股票价格近期异常波动，连续 3 天达涨幅限制，按规定，公司股票于 1 月 27 日上午



停牌半天。董事会提示公告：公司资产重组工作现已结束，截止目前，公司无任何应披露而未披露的信息。

(17) 2000年2月15日公告，本公司股票连续3天达到涨幅限制，根据有关规定，公司股票于2月15日上午停牌半天。董事会提示公告：截止公告之日，公司无任何应披露而未披露的信息。

(18) 2000年2月18日公告，本公司股票连续3天达到涨幅限制，根据有关规定，公司股票于2月18日上午停牌半天。董事会提示公告如下：截止公告之日，公司无任何应披露而未披露的信息。

(19) 2000年2月23日公告，公司股票近日出现异常波动，已连续3天达到跌幅限制，根据有关规定，公司将于2000年2月23日上午停牌半天。截止公告之日，公司无应披露而未披露的信息，请广大投资者注意投资风险。

(20) 2000年2月26日公告，公司股票近日异常波动，已连续3天达到跌幅限制，为保护投资者利益，董事会发布如下提示公告：公司无应披露而未披露的信息，请广大投资者注意投资风险。

(21) 2000年3月11日公告，由于本公司股票价格近期异常波动，已连续3天达到涨幅限制，董事会发布如下重要提示公告：截止公告之日，公司无任何应披露而未披露的重要信息，请投资者注意投资风险。

(22) 2000年3月15日重大事项公告，本公司近日收到中国证监会的处罚通知，并就违反《股票条例》的有关事项公告如下：①违规行为：A. 隐瞒公司设立真相；B. 披露虚假信息；②处罚决定：对本公司处以警告；对本公司部分董事警告并罚款；③公司收到证监会处罚决定后，吸取教训，引以为戒，规范运作，为广大股东谋求更大利益。

(23) 2000年3月18日公告，本公司股票价格近期异常波

动，已连续 3 天达到跌幅限制，董事会发布如下重要提示公告：
截止公告之日，公司无任何应披露而未披露的重要信息。

(24) 2000 年 3 月 25 日公告，本公司股票价格近日出现异常波动，已连续 3 日达到涨幅限制，根据有关规定，本公司董事会发布如下重要提示公告：截止公告之日，公司无任何应披露而未披露的信息，敬请广大投资者注意投资风险。

(25) 2000 年 3 月 27 日公告，1999 年本公司实施了置换资产，变更主营业务的资产重组，经审计 1999 年度的财务指标有了很大的改善，每股净资产为 1.02 元，每股收益 0.6414 元，根据规定，本公司股票交易实行特别处理的因素已消除，自 2000 年 3 月 28 日起深交所撤消对本公司股票交易的特别处理。

(26) 2000 年 8 月 19 日公告，本公司第二大股东深圳金圣实业有限公司依据法院民事裁定书，近日与深圳市吉粤投资有限公司签订关于本公司股权转让协议，将其所持有的本公司法人股 1079.24 万股，占总股本的 17.50%，以协议方式转让给吉粤投资有限公司，转让价格为每股 0.33 元，转让金额为 360 万元，转让后股权性质仍为法人股，深圳吉粤投资有限公司为本公司第二大股东。

(27) 2000 年 12 月 29 日董事会通过，以自有资金投资参股在惠州组建吉林中讯科技发展股份有限公司子公司惠州中讯科技有限公司，新成立的公司注册资本 500 万元，本公司出资 400 万元，占其注册资本的 80%，该公司主要从事通讯设备，电子计算机软件开发，生产和销售等。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

公司 1999 年中报资产负债表基本照初期抄数，利润及利润分配表、现金流量表几乎一片空白，投资者根本无据可考，会计师事务所也表示无法出具意见，而董事会解释是由于国有股权转



让申报审批导致中期交白卷。众所周知，即便企业停止经营活动，财务数据和会计报表也会因经营活动以外的原因发生变化。公司也许想通过这种方式尽可能少亏，为新控股股东创造相对较好的经营环境，但这样做并不能真正扭亏，能否得到主管部门认可也值得怀疑；此外，在其他项目未发生新的变化的情况下，其他应收款却较初期增加 2391 万元，令人费解（1999.9.3《中国证券报》）。

（2）1999 年年报分析：

ST 中讯（0669）年报颇为夺目。公司在连续两年亏损的基础上一举扭亏为盈，实现净利润 3955.31 万元，每股收益 0.6414 元，净资产收益率高达 62.88%。这是继 ST 石劝业、ST 东控和 ST 白云山之后，ST 板块中第四家扭亏为盈公司。

ST 中讯取得如此业绩，得益于上年公司进行的大规模资产重组。上年上半年，通过实施重大股权转让，以生产通讯信息类产品为主营的高科技企业吉林万德莱通讯设备有限公司，成功入主 ST 吉诺尔，下半年，万德莱对吉诺尔进行了大比例的资产置换，使公司变更了主营业务，由原来的电冰箱生产企业全面进入到电子信息产业。随着资产重组工作的完成，旧貌换新颜的 ST 吉诺尔也正式更名为 ST 中讯。

经过重组，ST 中讯财务状况得到很大改善，公司资产质量发生了质的变化。同时，公司股东权益也有了较大幅度增加，并形成 3553.20 万元营业外收入，该项收入占公司利润总额的 89.8%。年报显示，ST 中讯扣除非经营性损益后的净利润为 402.12 万元，扣除非经常损益后的每股收益为 0.0652 元。

全面进入通讯信息领域的 ST 中讯，1999 年面临着更大的发展空间。据悉，公司将加大对信息产业的投入，尽快进入互联网经营与服务领域。

值得一提的是，包括 ST 中讯在内，目前已披露年报的 4 家 ST 公司扭亏的方法各不相同，既有报表重组的账面扭亏，也有

实施产业结构调整带来的主营攀升，其中的扭亏之道值得探究。随着年报披露进程的加快，沪深两市其余的 40 余家 ST 公司年报也将亮相，还有哪些公司能步入扭亏行列，值得关注（2000.3.8.《上海证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

通过置换资产和变更主营业务的资产重组，公司的资产得到了全面的整合，公司的财务状况也开始有所改善。公司目前总资产约 13939 万元，比上年末增长 9.65%；股东权益约 6558 万元，比上年末增加 4.27%，公司的资产负债率也由于流动资金贷款的增加而有所提高。在主营业务方面，公司以通讯信息类产品为主，上半年实现主营业务利润 458 万元，净利润实现 268 万元，公司利用我国人力资本比较低以及自身产品的科技含量较高的优势，全力加大产品的营销力度和产品市场的开拓，公司目前逐步进入良性发展的阶段。但由于产品主要市场在国内，而且产品种类单一，因此公司目前的市场竞争能力相对不强，也缺乏新的利润增长点。公司在今后应加大盈利渠道的拓展，以加快公司的发展速度（2000.8.15《中国证券报》）。

（4）2000 年年报分析：

中讯科技是目前已公布年报的上市公司中业绩滑坡最大的一家。2000 年度财务报表显示，公司主营业务收入、主营业务利润及营业利润分别比上一年提高 130%、97%、111%，增幅巨大，可以说公司在生产经营上是下了大力气的。公司于 2000 年底投资控股惠州市中讯科技有限公司，并投产掌上电脑项目，该项目有可能成为新的利润源泉。但公司在资金方面则显出不足，年度内应收账款、其他应收款增加很快，共计增长 125%，应付款项又大幅减少，造成企业经营活动现金流量净额为 -29 万元。另外，现金流转对借款的依赖性也比较重。公司可能已经意识到这一点，在下年度的工作计划中提出要强化以资金监管为中心的财务管理，搞好资本运作（2001.2.6《中国证券

报》)。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998年6月5日《证券时报》消息：日前从吉诺尔股份有限公司股东大会传来消息，该公司将运用精品战略和多元化经营战略以确保1998年公司生产经营大幅减亏。1998年该公司在冰箱（柜）生产上将力求超凡脱俗，标新立异，以高品质附加值为目标，在产品经营上实现精益求精，同时在产品结构上实行多元化战略，公司将以市场为导向，加大产品开发力度，逐步减少由于产品单一，产业单一而带来的经营风险。公司将在体制改革和机制转换上，在产品研制和开发上，在创造市场，增大市场份额，提高占有率上均力求取得较大突破，以确保企业生产经营实现恢复性好转。

(2) 1999年12月18日《中国证券报》消息：面临生产停顿、财务负担沉重、销售渠道不畅局面的吉诺尔，日前与吉诺尔集团公司和万德莱通讯设备有限公司形成了资产重组的核心思路，即吉诺尔将其与冰箱生产相关的资产与负债向集团公司出售，并将剩余的部分资产与万德莱进行置换，资产重组后，吉诺尔将从竞争达到白热化状态的家用电器制造产业退出，进入科技含量高、发展空间开阔的通讯信息产业。公司从原先的资产负债率高达95%、每股净资产远远低于股票面值的财务困境摆脱出来，为下一步发展奠定了良好的基础，吉诺尔有望实现当年扭亏为盈的目标。

食指点评：

资产重组的个股在中国股市每年都有不少，抓住他们有什么秘诀呢？关键的一点就是在众多相似的个股中比较，首先关注那些最差的坏到极点的ST上市公司。物极必反，当然这话老套了，没有什么新意。就本公司而言，值得一说的就是，在股价上升以前，基本上没有什么消息；在股价的上升过程中，有两个重



要信息相继披露，一个是大股东更替，一个是公司内部职工股上市。这似乎给我们一点启示，就是当你看到资产重组的公司还有内部职工股没有上市时，你可以放心持股，充分享受到坐庄搭轿的乐趣。换句话说，有时候关注题材并没有让你在最低点及时地买到廉价的股票，但是能够保证你有充分的把握在将近最高点卖掉。这个题材虽然不起眼，但是很有实际作用。假如你是庄家，你恐怕也会这么做的。庄家也有常人的思维和常人的心理。毕竟，我们都是生活在中国同样的社会环境中的。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本以目标价位

1. 以上市以来第一个巨量月为参照点

1996年12月放出巨量，当月最高价为22.20元，最低价为9.31元，由此估算出庄家成本平均价为15.75元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 15.75元 × 常数1.618 = 25.49元

庄家目标价位（区域02）= 15.75元 × 常数2 = 31.50元

2. 以启动前巨量月为参照点

1997年9月放出巨量，当月最高价为9.38元，最低价为6.82元，由此估算出庄家成本平均价为8.10元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 8.10元 × 常数3 = 24.30元

庄家目标价位（区域02）= 8.10元 × 常数3.382 = 27.39元

庄家目标价位（区域03）= 8.10元 × 常数3.618 = 29.30元



3. 以底部放量月为参照点

1998年9月底放出巨量，推动股价上升，当月最高价13.82元，最低价7.50元，由此估算出庄家成本平均价10.66元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=10.66元×常数2.382=25.39元

庄家目标价位（区域02）=10.66元×常数2.618=27.75元

庄家目标价位（区域03）=10.66元×常数3=31.98元

（二）形态分析

1. 以上市后高点为参照点

1996年12月上市当月创出价位最高点22.20元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=22.20元×常数1=22.20元

庄家目标价位（区域02）=22.20元×常数1.382=30.68元

庄家目标价位（区域03）=22.20元×常数1.618=35.91元

2. 以上升前最低价为参照点

1998年7月成交量萎缩至低点，当月最低价为6.70元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=6.70元×常数4=26.80元

庄家目标价位（区域02）=6.70元×常数4.382=29.35元

（三）基本面分析确认

资产重组的个股的未来空间，需要在常规市场定位基础上大胆想像，这既需要科学也需要艺术。就中国股市目前的阶段性特点来说，壳资源的价值还是要大于公司本身内在价值的。通俗的说，就是别管它怎么差（当然不能太过分），重要的是谁



来充当这个“大英雄”。这是决定股价的最根本因素。同样一个企业，北大清华入驻和吉林一个名不见经传的万德莱公司显然不能在一个档次上。因此，公司的价格上限就敲死了。可以参照北大清华系统的个股首先进行上限定位，简单地说，基本上可以定在一个整数位 30 元（暂不考虑“最后的疯狂”因素）。下限呢，如果在常规情况下，尚未“出嫁”的准资产重组股定位在 10 元左右。那么庄家一旦入住，来个彻头彻尾的大搬家，怎么说也得翻一番达到 20 元以上吧。如果确认未来在大牛市的背景中运行的可能性比较大，那么还得加上提前量。中国股市几年来给我们的一个教训就是：在战术操作上应当“恐惧”，但是在战略思维上应当“贪婪”，就是说，在买股票时应当有乐观的长线思维模式，坚信中国股市的未来也许会升，我们现在不敢想像（你能在 1996 年的时候想像到现在的股市吗，现在的你敢想像能想像未来几年上证指数达到 1 万点的情况吗？），这也许只有少数人能够做到。当然，要达到这样的水平，更多的是要领悟股市以外的因素了。人说：功夫在诗外。也许，最大的赢家就是因为从股市以外领悟的东西，要远远多于股市本身所给予的。

中指假设及验证：在 2000 年 2 月，股价达到最高点 29.30 元（非复权）。

无名指：庄家是谁

上市推荐：吉林省证券有限责任公司 广东广发证券公司

主承销商：广东广发证券公司

副主承销商：君安证券有限公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
吉林万德莱通讯设备有限公司	19 110 000	30.99
深圳市吉粤投资有限公司	18 370 000	29.79
万宝集团冷机制作工业公司	1 200 000	1.95
深圳市乐然科技开发有限公司	120 151	0.19
上海大众汽车嘉定特约维修站	103 555	0.17
陆仲夏	80 000	0.13
苏长荣	78 900	0.13
王生华	78 749	0.13
李 苹	76 460	0.12
林新花	70 000	0.11

无名指点评：也许有历史原因的影响吧，东北的个股中常常出现来自广东的券商机构。更准确说，是东北大汉在操持广东（深圳）的券商机构。在这轮资产重组的行情中，从公开信息中可以见到广发证券这个赫赫有名的大机构的身影。善于独立运作个股，成就颇多、风格剽悍的广发证券，应当能够给投资者一个定心丸。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1998年7月成交量达到低点，这也是在1996年12月上市以来的第三个最低量，次月即1998年8月增量收出月线小十字星，确认量缩有效。因此，最佳买点就在1998年9月。

2. 形态分析

在1998年6月，股价运行到上市后的第二个大型下降三角



形的顶端位置时，曾经有过短暂的破位下跌，但是幅度有限，很快止跌，在1998年7月就缩量收出月阳线，显示抛盘极少，有可能是庄家的刻意打压，如是，则未来向上突破的可能性极大。

3. 月线图上 KDJ 指标

KDJ 出现了底背离，并且在1998年7月就出现了黄金交叉。
综合判断：最佳买点是在1998年9月。

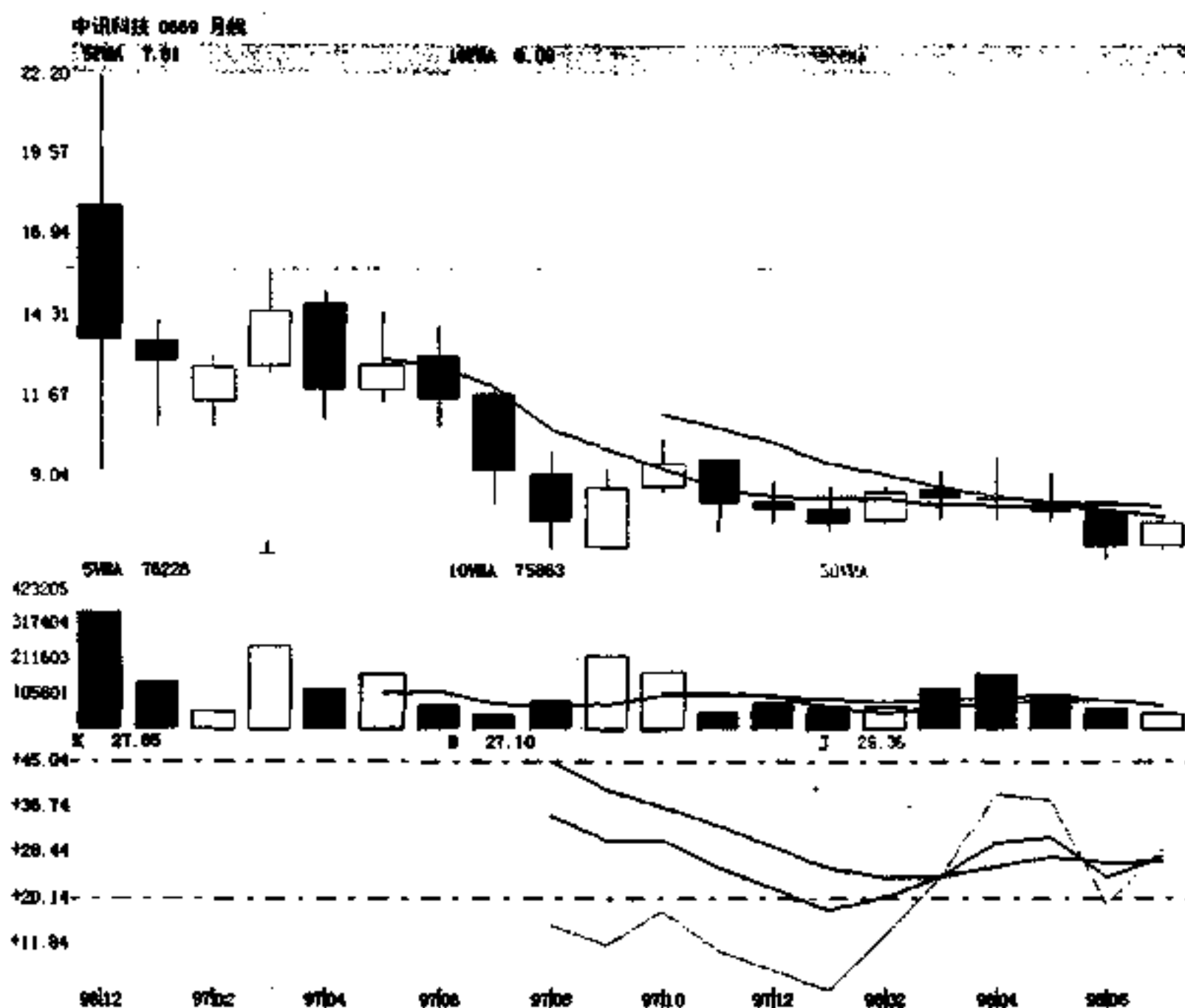


图 4

0762 西藏矿业 (1998 年的大黑马)

由西藏自治区矿业发展总公司、四川都江堰海棠电冶厂、山

南地区泽当供电局、西藏山南地区铬铁矿、西藏藏华贸有限公司五家共同发起，从事铬铁矿、铜矿、金矿、钾矿、锂矿等矿产品开采、加工、销售，产品广泛用于冶金、化工等行业，公司主要发起人隶属西藏自治区经贸体改委。1994年以来，该公司的销售收入以年约28%的速度增长，利润的年平均增长速度为40%，是西藏自治区最大的综合性矿产企业和纳税大户。

大拇指：量增量缩原理

1997年7月上市，当月放出天量，月成交量9231万股，月换手率293%，当时流通盘3150万股，当月创出股价高点19.20元，随后一路下滑，中间没有明显的放量过程。在1997年12月和1998年7月，两次反弹，当时都没有到达上市当月的月线收盘价16.90元的位置。但是经过两次反弹，成交量逐次减少，底部渐渐抬高。

在1998年7月，成交量达到上市以来最低点，月成交量仅为581万股，月换手率16.6%，当时流通盘3500万股，量缩比（相对于上市当月1997年的最大量）为6.3%，指标绝对理想。并且已经形成了以上市当月为基准点的成交量W底的右底，最佳买点！

此时的价格在13.40元左右，而上市当月收盘价为16.90元左右，下降幅度达到20%，如果庄家是在上市当月进货，则明显被套。庄家难道会放弃这样一个翻身报仇的好机会？

从形态上来看，此时正好位于以上市当月为基准点的等腰侧三角形的顶点位置，面临突破，向上还是向下？综合大盘和基本面的情况来看，毫无疑问向上突破的可能性要大得多。如果放量下跌，则庄家打压的可能性极大，应当是千股一逢的好机会，应当重仓杀入。

后来的事实证明，这个假设成立的可能性极大——1998年8月，放量下跌，最低探至11.00元，从上月的收盘价开始又下降

了18%，随后股价翻身向上，一路高挂大红灯笼，成交量渐渐放大，庄家控制有序，连升10个月，经过了1999年4月的除权，在1999年6月放出巨量到顶36.73元（复权价），最大升幅211%！

食指：动能原理

1. 送配股

1997年不分配不转增；1998年中期不分配不转增；末期每10股送5股派1.24元（含税），每10股转增4股，红股上市日1999年4月5日；1999年中期不分配不转增，10股配1.579股，末期不分配不转增；2000年中期不分配不转增，末期拟每10股派0.20元（含税）。

2. 公司公告中的重大事项

（1）本公司350万股职工股于1998年1月13日在深交所上市流通，其中高级管理人员所持的18.9万股暂时冻结。

（2）1998年经营回顾及1999年展望：1998年公司经历了严峻的考验，矿山生产较往年提前开工，但遇到东南亚金融危机对国内市场的冲击，以及全国大范围洪水（西藏地区也受到百年不遇的洪水，尤其是矿区的洪水）的危害，给生产，销售，运输等工作带来很多困难。1999年公司计划目标：罗布萨矿坑内开采项目预计开拓及采准基建工程完成，坑口配套设施完工；尼木铜矿项目预计选厂基建完成，于中期进行试生产，矿山完成开拓工程和部分土建工程，购置部分生产设备；浪卡子金矿项目，预计完成地勘工作和矿山部分基建工作，购置部分主要生产设备；扎布耶盐湖前期开发项目继续进行科研中试，完成基地建设工作。

（3）1999年5月10日股东会通过，以1997年7月8日上市时总股本9905万股为基数，每10股配3股，配股价5元～9.5



元/股。募集资金投向为：①甘藏铬盐化工有限责任公司万吨/年红矾钠改扩建工程；②西藏那曲班戈金、铜矿建设项目。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1998 年年报分析：

西藏矿业 1998 年取得了骄人成绩，实现主营业务收入 19512.6 万元，利润总额 5079.56 万元，净利润 4136.02 万元，分别较 1997 年增长 56.41%，12% 和 13%。西藏矿业是西藏最大的综合性矿产企业，主要产品为铬铁合金和铬铁合金矿石，1998 年国家基建投资额超 1 万亿元，这对冶金行业可起相当大的带动作用，虽然冶金行业复苏下半年才逐步显现，西藏矿业通过扩大销售渠道与网点，在矿产品价格下降的情况下，仍实现了预期的生产销售目标，但由于冶金行业复苏刚起步，西藏矿业在高速发展中也出现了应收账款增速过快、毛利率下降等问题。

西藏矿业上市募集资金到 1998 年底，共完成了计划投入的 67%，其中青藏铁合金改扩建工程 1998 年中期完工，即产生效益 914.72 万元。罗布萨坑内开采项目、尼木铜矿项目、浪卡子金矿项目、扎布耶盐湖项目将在 1999 年开始启动或产生效益。这些项目将使西藏矿业进入高速发展期。

1998 年西藏矿业推出了 10 送 6 转增 4 配 3 的年终分配预案，其丰厚程度是目前已公布年报上市公司中最好的，其配股资金计划投入项目：甘藏铬盐化工有限责任公司万吨红矾钠改扩建工程；西藏那曲班戈金、铜矿项目，据了解都是见效快、回报高的项目（1999.3.2《中国证券报》开山）。

(2) 1999 年中报分析：

由于增值税及所得税返还而产生的收入达 536.33 万元，占净利润的 35.64%，扣除这部分收入，其净利润比上年同期下降 25.7%。其主要原因是：①由于产品销售款回收困难，导致流动资金借款增加 4308.66 万元，使财务费用增加 235.35 万元，比



上年大幅增长 759.29%；②营业费用增加 541.67 万元；③目前矿山处于深部开采阶段，生产成本加大。

由于国内钢铁行业和铬铁合金市场严重疲软，使销售货款回笼缓慢，应收账款持续增长是西藏矿业面临的首要困难，目前该公司应收账款金额高达 20520 万元，占其总资产的 33.67%，是 1998 年主营业务收入的 1.05 倍，而本期经营活动产生的现金流量净额为 -2466 万元。因此，以目前经营状况不容乐观，而且面临较大的财务风险（长城信托 余建 1999.8.10《中国证券报》）。

（3）1999 年年报分析：

公司业绩 1999 年有较大下滑，主要是公司主营业务销售和产成品销量减少所制。铬铁矿与铁合金实现主营业务收入分别占公司主营业务收入的 24.73% 和 57.36%，全年在成本控制方面有所进展，每吨矿石产成本同比降低 20%，铁合金生产成本同比降低 8%，提高了市场竞争力。招股募集的资金实际投资的两个项目已产生效益 900 多万元。公司应收账款同比增加 24.27%，剔除坏账准备后的应收账款净额同比增加 29.61%，资金回笼的任务依然艰巨。存货较上年提高 51.38%，反映其销售不畅。流动比率为 1.87，速动比率为 1.42，处于偏低的水平。随着新年配股资金的到位，一系列项目的实施将有助于改善公司财务状况，提高其产品的竞争力（江苏金信证券研究部 朱宝林 2000.4.18《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

1999 年 5 月 20 日《中国证券报》消息：日前，西藏矿业邀请了国务院研发中心、自治区经贸委、证管办、深交所及部分投资咨询公司、基金管理公司的各路专家学者和政府官员，在成都召开了“西藏矿业发展战略研讨会”。据悉，走出区外，举行全国性的发展战略研讨，在西藏上市公司中尚属首次，显示了西藏矿业着眼于长远发展的胸襟和远略。



食指点评：凡是在边远地区曾经生活工作过的人，几乎都不陌生绝大多数当地企业那种粗放式经营模式。他们的最大机会，其实不是自己创造的，而是市场的机遇。偏巧西部有着中国最为丰饶的资源，偏巧中国经济的发展热点风水轮流转到了西部，再加上当地政府因为种种原因对上市公司的倾斜政策，再加上内地券商机构的频频情感联络，几乎可以肯定它不会寂寞。而且，因为它的偏远性、闭塞性，所以成为独立长庄的可能性要远远大于一般地区的上市公司。这也就是股市上“边疆有长庄”的现实因素。应当说，西藏矿业在其中最具有代表性，最具有“朦胧美”。在极其有限的信息中，可以对公司的经营信息忽略不计（反正没有多少人能够明白它生产的是什么矿石，如何评价这些矿石产品的价值），最重要的信息就是它的内部职工股，什么时候上市，有的是在股价升起来以后才上市，但是也有在这之前就已经上市，西藏矿业就属于后者。这是庄家的秘密，似乎无从得晓。但是在内部职工股在股价上升前上市时，公司高级管理人员所持有的18.9万股却没有上市而是暂时冻结。那么一个并非不合理的假设就是：高级管理人员在公司内部职工股上市时，又大量吃进了自己内部职工所抛出来的股票，这多么合理，对自己公司的未来充满信心呀，多么爱公司呀。以后在股价上升到超过合理价值的时候，再抛出去好了。多么漂亮的“市场”行为。——郑重声明，以上纯属逻辑假设，仅供一乐。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后天量为参照点

1997年7月上市当月放出天量，当月最高价为19.20元，



最低价为 12.80 元，由此估算出庄家平均价为 16.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 16.00 元 × 常数 1.618 = 25.88 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.00 元 × 常数 2 = 32.00 元

庄家目标价位（区域 03）= 16.00 元 × 常数 2.382 = 38.11 元

2. 以第二次放量也是底部启动巨量月为参照点

1998 年 10 月从底部放量上升，当月最高价为 17.05 元，最低价为 13.80 元，由此估算出庄家成本平均价为 15.42 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 15.42 元 × 常数 2 = 30.84 元

庄家目标价位（区域 02）= 15.42 元 × 常数 2.382 = 36.73 元

庄家目标价位（区域 03）= 15.42 元 × 常数 2.5 = 38.55 元

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1997 年 7 月上市当月创出最高价为 19.20 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 19.20 元 × 常数 1.618 = 31.06 元

庄家目标价位（区域 02）= 19.20 元 × 常数 2 = 38.40 元

庄家目标价位（区域 03）= 19.20 元 × 常数 2.382 = 45.73 元

2. 以放量突破上升前最低点为参照点

1998 年 8 月达到放量上升前的最低点 11.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 11.00 元 × 常数 3 = 33.00 元

庄家目标价位（区域 02）= 11.00 元 × 常数 3.382 = 37.20 元

庄家目标价位（区域 03）= 11.00 元 × 常数 3.50 = 38.50 元



（三）基本面分析确认

边疆有长庄，这是股市历来的说法。既然是长庄，重仓的可能性就比较大，其市场的特殊性就决定了它的定位应当在 20 元大关以上；加上长庄股需要更大的出货空间，不排除到 25 元以上的可能性；如果大势很好，还有可能冲击 30 元的大关。

中指假设及验证：在 1999 年 6 月到顶 36.73 元（中间经过一次除权，以复权价计）。

无名指：庄家是谁

上市推荐：南方证券有限公司

主承销商：光大证券有限责任公司

副主承销商：北京证券有限公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
西藏矿业发展总公司	80 437 000	40.12
四川都江堰海棠电冶厂	16 473 000	8.22
西藏藏华工贸有限公司	12 673 000	6.32
西藏山南地区铬铁矿	7 600 000	3.79
山南地区泽当供电局	6 327 000	3.16
重庆万州区永丰装饰有限公司	5 502 144	2.74
牟炳杰	1 036 700	0.52
增良英	749 000	0.37
张玉兰	704 135	0.35
冯 时	680 655	0.34

无名指点评：

在同时有几个证券公司参与的情况下，一般以主承销商为最



大可能的庄家。该公司的主承销商是光大证券。十大股东中没有证券公司、投资机构和基金。因此，长线独庄的可能性最大。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1998年7月成交量达到低点，次月即1998年8月增量下跌，确认缩量有效，并且形成了以上市当月巨量为参照点的成交量W底的右底，因此，1998年9月为最佳买点。

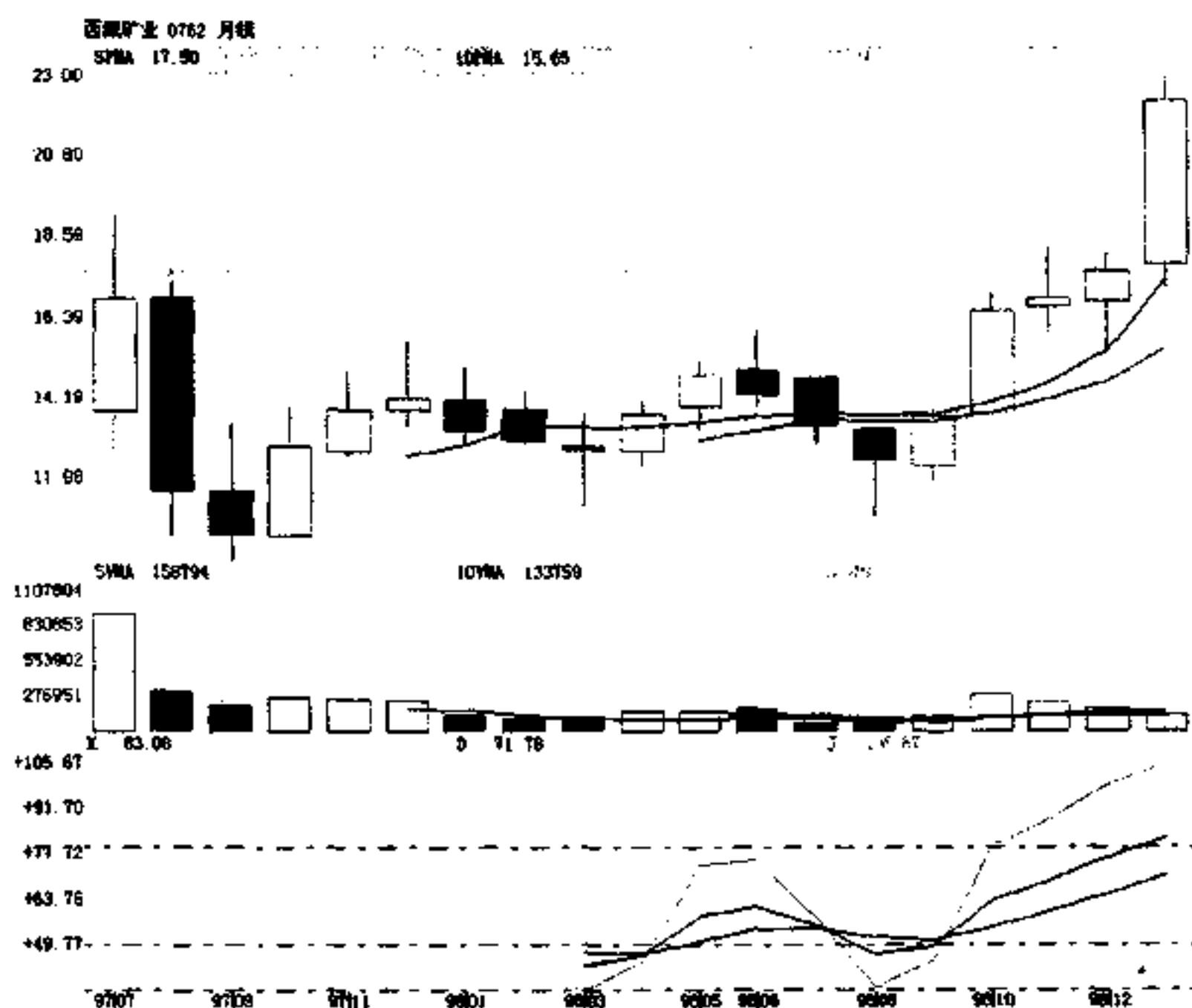


图 5

2. 形态分析

以上市当月高点为参照点，在 1998 年 9 月已经形成了一个下降的等边三角形，顶端突破在即，向上的可能性要大于向下的可能性。1998 年 8 月放量向下，收出有长下影线的月阴线，空头陷阱的可能性较大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

KDJ 在 1998 年 9 月形成黄金交叉。

综合判断：最佳买点 1998 年 9 月。

600135 乐凯股份（1999 年的大黑马）

公司发起人中国乐凯胶片公司为化学工业部直属企业之一，是中国乐凯胶片集团的核心企业。中国乐凯胶片集团是国务院首批批准的 57 家大型试点企业集团之一，是我国感光材料的科研与生产基地。中国乐凯胶片公司前身为化学工业部乐华胶片公司。1987 年，化学工业部第一胶片厂，第三胶片厂，感光化学研究院（现名为化工部感光化工研究院）成立跨地区的生产科研横向经济联合体乐华胶片公司。1992 年，为进一步强化彼此间的联合关系，经化学工业部和国务院生产办公室批准，取消上述三个企事业单位的独立法人资格，同时乐华胶片公司更名为中国乐凯胶片公司。

大拇指：量增量缩原理

1998 年 1 月上市，连续 4 个月巨量上升，在 1998 年 4 月到顶，如果以这 4 个月的成交量总合计算，总换手率达到 409%，



随后回调，只经过短短的3个月时间，在1998年7月换手率就达到12%，成交量萎缩到极点，形成了上市后的第一个成交量低点，即成交量W底的左底。

1999年1月再次出现成交量低点，月换手率8.8%，量缩比（相对于1998年4月）9.7%理想，并且次月增量确认缩量有效理想，这也就是成交量W底的右底，最佳买点在即！

如果从1999年5月正家正式拉升算起，运行14个月，在2000年5月到顶，升幅355%！

如果庄家在1998年8~10月上市第二次巨量时进货，该阶段最高价为13.44元，最低价为9.00元，由此估算出庄家成本平均价为11.22元；而1999年3月增量确认时的平均价为10.80元左右，因此，庄家被套的可能性很大。

食指：动能原理

1. 送配股

1997年利润归发起人所有，1998年1月1~15日之间的利润由新老股东共享；1998年中期不分配不转增；末期不分配不转增；1999年中期不分配不转增；末期每10股转增5股，除权及转增股上市日2000.5.15；2000年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 公司700万股职工股于1998年7月22日上市流通，其中高管股6.6万股暂时冻结。

(2) 1999年4月8日公布1998年年度报告：公司1997年发行A股募集资金43290万元，已投资项目进展情况：①营销网络建设投资情况：A. 乐凯彩色扩印部建设，到目前为止，已建立乐凯专卖店700家，特约彩扩店1364家，收活网点400个，

乐凯彩卷扩得好彩扩店 1017 家。B. 乐凯图片社建设。1998 年分别在北京，上海，天津，济南等城市建立了图片社，购置营业用房 3 处，汽车 6 辆，彩扩设备 4 套，取得了较好的经济效益。以上营销网络建设各项措施累计支出资金 3200 万元。②胶片涂布生产线及配套设施改造共完成了如下项目：A. 照相乳剂车间改造，投资 3381.50 万元，于 1998 年下半年投入生产，预计 1999 年内可完成设备安装；B. 135 胶卷暗盒生产线技术改造和彩色胶卷整理包装生产线建设，共投资 226.80 万元；C. 彩色胶卷涂布生产线改造，投资 891.70 万元。

(3) 公司 1998 年经营回顾及 1999 年发展计划：主导产品彩色胶卷，彩色相纸的销量，销售收入，增加值和产值均创历史最高水平，全年实现销售收入 38607 万元，同比增长 9.4%，实现利润 8706.7 万元，同比增长 39.7%。全年主导产品产销平衡，产销率 97.4%。1999 年业务发展计划：A. 总体方针：围绕“成本，质量，改革，发展”的中心工作，抓干部，抓基层，抓落实，实现销售收入，利税，投资总量三个突破，完成全部产品的更新换代。

(4) 1999 年 6 月 15 日公告：本公司股票价格近日异常波动，已连续 3 天达涨幅限制，公司董事会郑重声明：截止公告之日，公司没有任何应披露而未披露的重要信息。

(5) 1999 年 8 月 3 日公布 1999 年度中期报告。中期每股收益 0.46 元，每股净资产为 4.08 元，净资产收益率为 11.26%。1999 年上半年产销量创历史同期最好水平，实现销售收入比上年同期增长 79.03%，实现销售利润比上年同期增长 134.45%。

(6) 1999 年 9 月 16 日公告：国家计委，经贸委批复，为发展我国感光材料工业，同意该公司控股股东“中国乐凯胶片（集团）公司”，“九五”总体规划一期工程的六个子项目，该六个子项目共需投资 139568 万元（含外汇 6573 万美元），其中乐凯胶



片（集团）公司以企业自有资金和发行股票募集资金投入 59568 万元，其余 15000 万元贷款解决，所需外汇用人民币购汇解决，通过一期建设，乐凯胶片（集团）公司感光材料在提高质量的基础上，生产能力总体增长 107%。

(7) 1999 年 12 月 25 日董事会公告：为减少关联交易，理顺股份公司产销关系，决定收购中国乐凯胶片公司所属沈阳，上海等 29 个彩色扩印服务部，经评估，确认后净资产共计 2559.91 万元。

(8) 2000 年 6 月 16 日董事会公告：公司出资 1000 万元认购北京富卓信元网络技术有限公司 10% 的股权，同时该公司更名为北京信元乐凯网络技术有限公司。公司将利用北京信元乐凯网络技术有限公司的网络及商务基础平台，结合公司在物流配送和客户资源方面的优势开展 B2B 类电子商务。北京富卓信元网络技术有限公司是一家新兴的从事电子商务开发与应用的网络公司，主要业务方向为提供完整的 B2B 电子商务解决方案及战略咨询等，公司正在建大型中文垂直性网站——中国第一商务网，目前已推出第一代平台产品：www.sinobtob.com。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

乐凯胶片（600135）上半年取得了骄人业绩。在国外彩卷巨头柯达、富士等大兵压境的情况下，公司已成为胶片民族工业的一面大旗。一方面，国家打击走私使公司面对的国外产品竞争压力得到缓解，而公司的重点投资项目被列入国家“九五”发展规划，更使公司的长远竞争力看好；另一方面，公司利用募集资金投入的项目，尽管目前还没有全部完成，但已完成部分开始明显产生效益，从募集资金的投入数量来看，目前的投入仅为 7700 万元，因此，通过募集资金投入来带动业绩增长的潜力还非常大。



尽管企业的营业收入迅速增长，但应收账款和存货水平却得到了有效控制。期末应收账款仅比年初增长 9.8%，存货反而下降 4.6%，这样，经营活动产生的现金净流入已从 1998 年全年的 -9655 万元转变为 1999 年中期的 24620 万元。即使减去“收到的其他与经营活动有关的现金” 16979 万元（大部分来自于其他应收款的收回），经营活动产生的现金净流入还有 7641 万元。从长远来看，加入关贸总协定对乐凯来说可以说是利弊兼有：一方面，国内市场的开放将提高国外产品的市场占有率；但另一方面，乐凯产品进入国际市场的阻碍也会减少。从 1999 年上半年乐凯产品出口大幅度增长及其低廉的生产成本来看，公司是具有一定国际竞争力的。但是，数码相机出现可能引发的照相技术革命，不能不引起公司在新产品开发方面的提早警觉（国信证券谢柳毅 1999.8.4《中国证券报》）。

（2）1999 年年报分析：

1999 年是乐凯胶片（600135）发展最快的一年，主业收入、利润都出现大幅增长。可以说，公司已从洋品牌的打压下挺立起来，经营步入良性循环。

感光材料是极具吸引力的高科技产业之一。但由于我国的感光材料工业起步较晚，直到 20 世纪 80 年代中期才能够生产彩色胶卷。随着市场的开放，洋品牌大举介入，使国内大多数企业陷入困境。乐凯胶片虽然保住了民族品牌，但也同样出现了痛苦的调整期，1998 年以前，乐凯胶片的主营业务收入基本保持在 3.4 亿~3.8 亿元。公司以 1998 年初的上市为契机，当年的主营业务利润突破了以往在 6000 万元附近徘徊的局面，大幅增加至 1.2 亿元。1999 年由于利用募股资金大力拓展营销网络（乐凯专卖店总数达到 1017 家），提高了产品的科技含量，加之国家加大打击走私力度，公司主营业务收入增长了 60.4%，主营利润增长了 118%。而且，这种增长还改善了公司的资产质量，最为明显的是应收款项比上年大幅下降了 78%，同时财务费用也减少



了63%，显示了公司经营已步入良性循环。

目前乐凯产品在中国大陆地区平均占有率已经提升至25%~30%（局部地区如西北部分省份已达到40%，而在其老家河北省更达60%），但仍落后于柯达的39%和富士的35%。如何打破这种格局是乐凯胶片下一步发展的关键。如果单纯以价格方面进行比较，乐凯仍掌握着主动。在国内市场，柯达与富士都是以“短期贴钱、长期占市场”为目的，采取低价策略销售彩卷等产品。据介绍，在美国本土，柯达胶卷零售价每个5美元，富士也在此价位；国际批发价则是柯达3美元，富士3美元。而在中国，1994年以来柯达的到岸价仅为1.3美元（海关统计）。由于柯达收入的50%来自海外，其在海外的低价扩张使之背负了巨额债务，利润大幅减少。因而在今后的国内市场竞争中，柯达与富士的降价空间已经不大。而乐凯胶片在1998年以前的主营利润率一直保持在17%左右，1999年猛增至31.2%，也就是说，即使乐凯产品降价10%，仍会保持20%以上的利润率，这是公司未来提高市场占有率最有力的武器。

中国是个胶卷消费的新兴市场，增长速度为每年10%~15%，因而乐凯胶片拥有巨大的市场。而其较强的竞争力已经受住了过去几年的严峻考验。目前公司已确定了下一步的重点是开拓长江以南市场，同时兼并彩色相纸上游厂家——新凤铜网造纸厂。通过对资源要素进行重组，可以进一步降低公司的生产成本。另外，公司还有大量的项目储备，产品涵盖感光材料及磁记录材料的12大类100多个品种，许多产品都有很强的生命力和很好的市场潜力。值得关注的是，年报中公司还披露了计划在2000年第三季度开展电子商务的信息，显示出公司已经意识到现代信息技术与公司原有业务之间的互通与促进。相信随着上述措施的落实，乐凯胶片作为我国民族工业旗帜的地位会更加稳固（平安证券综合研究所 高利 2000.3.31《中国证券报》）。



(3) 2000 年中报分析：

国内原有的胶片厂目前只有乐凯一家，因此，乐凯胶片的可持续发展能力是投资者最为关注的事情之一，从中报看，乐凯胶片在下列几个方面具有持续发展的能力：

技术创新能力可以迎接 WTO 挑战，2000 年公司大力进行技术进步，将所有的产品进行升级换代，实现产品的系列化，优质化和高档化，针对 WTO 对知识产权的保护规定，乐凯胶片将技术开发由仿制转为创新，建立了大量的项目储备，许多产品都有很强的生命力和很好的市场潜力，2000 年公司推出了多个新品种，主动占领市场，并打出国门。

营销策略向跨国公司看齐，彩色胶片是价格弹性很小的商品，营销网点对彩色胶片业务特别重要，目前进口品牌的专营店超过万家，而乐凯胶片只有千余家，因此，2000 年乐凯特别重视专营店的建设，新建网点 383 家，使彩扩店总数达到 1400 家，如果公司继续大力开展网点建设，相信可以保持良好的销售增长势头。

优化内部管理，建立员工激励机制，2000 年上半年，乐凯公司做到了人员独立，资产完整，财务独立，关联交易较少，使投资者加强了对公司财务状况的信心，从 1999 年起，乐凯公司加强了财务核算管理，突出了应收账款的管理力度，财务状况十分稳健，资产负债率仅为 8.26%，作为大型国企，乐凯公司还积极推进体制改革，建立了员工激励机制，推进薪酬制度改革，留住宝贵的人才资料，内部管理机制的优化为公司长期稳定发展奠定了基础（大鹏证券综合研究所 林田 2000.7.13《证券时报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998 年 4 月 17 日《中国证券报》消息：据 1997 年度“全国市场品牌竞争力调查”显示：柯达成为 1998 年消费者购买



胶卷的首选品牌，其次为富士和乐凯。近一年来，乐凯不断扩大生产规模，提高产品质量，到 1997 年底，乐凯的彩色冲印店已近千家。

(2) 1998 年 4 月 20 日《证券时报》消息：日前，乐凯胶卷股份有限公司上海培训中心宣告正式成立，据悉，上海有 50 多家彩扩店积极加入乐凯彩扩网络，并参加第一期彩扩技术人员研讨班，培训中心将着重解决有密度冲彩卷问题。乐凯胶卷为在 2000 年实现与柯达，富士三分天下的目标，不断加大营销渠道建设，加强售后服务，树立企业新形象。据了解，乐凯胶卷在全国市场的占有率已达 21% 的销量，上海市场的占有率在短短的一年内从 2.6% 跃升到 12.6%。目前推向市场的乐凯第四代彩卷，其工艺水准已与国际接轨，品牌效应也显著提高。

(3) 1998 年 4 月 30 日《上海证券报》消息：为了扩大乐凯胶卷的销售渠道和市场占有率，中国邮政总局与中国乐凯胶片集团公司 4 月 26 日联合成立了“中国邮政销售乐凯胶卷联合体”。中国邮政总局授权保定市邮电局为邮政销售乐凯胶卷事务的总代理，并在全国各地以地市邮电局为单位建立乐凯胶卷销售局，由总代理局负责向各销售局进货，配发，资金结转和划拨，并代表中国邮政乐凯胶卷销售联合体同乐凯集团总部进行营销资金结算，定期向邮政总局报告各个销售局乐凯胶卷的进销情况。销售乐凯胶卷联合体的成立，是我国邮政企业在实行商业化经营，拓展邮政业务方面进行的可喜探索，同时也是为振兴和扶持民族感光工业做出了积极努力。

(4) 1998 年 5 月 8 日《上海证券报》消息：日前，柯达公司厦门的“福达”，汕头的“公元”和无锡的“阿尔梅”组建了合资公司，中国市场上彩色胶卷进入了新一轮国际竞争。中国乐凯胶片集团北京分公司杜昌焘总经理表示，乐凯始终以开放的心态正视国外品牌的进入。面对彩卷大战的硝烟，乐凯将坚定不移



地开拓市场，坚定不移地发展技术，坚定不移地完善企业的管理。据悉，今年1～3月份，乐凯彩卷销量比去年同期增长30%。这表明国产乐凯胶卷的市场竞争力正在显著提高。由乐凯等相关优秀资产组成的已经上市的乐凯胶片股份公司，确立了本世纪发展的战略目标。同时乐凯集团根据科技发展趋势和市场变化，正在开发研制新的影像信息材料。目前乐凯上海基地已在积极筹划之中，这必将为乐凯集团的长远发展和新技术产业化奠定基础。

(5) 1998年10月20日《上海证券报》消息：从中国乐凯胶片集团公司了解到，该公司抓住国家严厉打击走私这一机遇，加强营销力度，产品销量大幅增长，8月份乐凯相纸仅在北京市场的销售量同比就上升近400%，乐凯胶卷的销售量也有所增加。

(6) 1999年7月16日基金裕阳投资组合公告，截至1999年6月30日，持有本公司股票市值192087216.72元，占该基金资产净值比例为5.59%。

(7) 2000年3月17日《中国证券报》消息：

1999年以来，乐凯胶片的控股股东中国乐凯胶片公司加大营销网点建设投入，构建营销网络，乐凯专卖店以每天一家的速度增加，有力促动了市场销售量的增加。截至1999年底，乐凯专卖店总数已经达到1017家，特约冲扩店超过1400家，仅上年就新建专卖店400多个。乐凯建设专卖店时，更多地注重质量，建设一个，力求巩固一个，形成强有力的“堡垒”。乐凯公司要求专卖店以优质服务吸引消费者，发挥市场辐射作用，在局部市场中形成竞争优势。专卖店的迅速扩展有力拉动了市场营销，1999年乐凯公司主导产品彩色胶卷和彩色相纸在国内市场销售量再创历史新高，市场占有率也分别达到25%和20%的历史最高水平。据公司董事长李宝和讲，2000年乐凯公司至少还要建成500家专卖店。



(8) 2000年6月8日《中国证券报》消息：随着市场环境转好，1~5月份，乐凯胶片主导产品彩色胶卷和彩色相纸的销售持续看好。进入新千年以来，由于国家“假日经济”政策的实施，以及国内旅游业的兴起，促进了彩色感光材料市场的增长，乐凯胶片抓住机遇，先后有负性乳剂生产线，整理包装生产线，完成改造并投入生产，新的涂布生产线也在加紧施工。同时，公司针对以往为薄弱的营销环节，派出大量技术服务人员深入市场一线。2000年前5个月公司出现了产销两旺的喜人局面，尤其是“五一”期间感光材料产品销售更是连创佳绩。此外，上前彩色感光材料的出口已占到公司总销量的1/4。

(9) 2001年2月13日《上海证券报》消息：新年伊始，其主导产品彩色胶卷、彩色相纸延续2000年大幅增长势头，继续保持高速增长，彩色胶卷销量接近历史月销售最高纪录；彩色相纸销量在连续3年保持快速增长的基础上，2000年1月份又比上年同期增长了31.7%。此外，该公司专卖店建设进展迅速，总数已达1930家。新产品开发成绩喜人，其中3种新产品以完成定型，并将与近日投放市场。届时，将进一步拖动公司产销量快速增长。

食指点评：公司最突出的价值，就是它几乎是中国惟一能够称的上“民族工业的标志”的上市公司。中国有哪一家企业有可能在不远的将来能够成为世界同行业三强之一，成为三足鼎立之势呢？家电行业、玩具行业、纺织行业虽然能够做到世界规模最大，但是这主要是由于西方发达国家的产业转移与升级换代的结果；高科技行业包括通讯、基因工程等在数年之内是无法与微软、英特尔等抗衡的，其根本原因在于没有创新的正循环机制和文化氛围；中医药行业虽然有中国的资源和文化优势，但是在产业化、规模化、现代化方面还有大量的尚待解决的问题；汽车行业虽然有着世界上尚待开发的最大的市场，但是地方政府利益混杂其中，规模狭小，群雄并起窝里斗，得等到“狼来了”以后



才有可能改观；诸如此类，让人欢喜让人忧。而相比之下，乐凯作为中国胶片行业中的惟一大户，有着技术产业的高壁垒性，有着技术成熟后的长期稳定性，在国人的心目中是惟一能够与世界行业巨头富士、柯达相比肩的企业，目前虽然在技术上稍逊一筹，但是一旦成功地攻克技术壁垒（这是早晚的事情），凭借中国广大的市场和自身的优势，凭借中国入世后的发展良机，让富士、柯达睡不安稳，是理所应当水到渠成的事情。那么现在的股市就可以预支这份期待了。

西方国家由于劳动力成本等方面的原因，不得不把一些在新的高技术面前显得已经过时的技术与产品线转到发展中国家，包括中国。这就像马克思说的，它是为自己培养了掘墓人。潮涨潮落，天长地久，日月沧桑，人间正道。这是不以人的意志为转移的客观真理。那么，我们有什么理由菲薄自己呢？天将降大于中国企业了。在世界顶级豪强的相互矛盾中找到发展机会，合纵连横，冲关斩将，成为世界行业三强之一，形成鼎足发展的相对稳定的态势，这就是中国企业在入世后最迫切的课题。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本和目标价位

1. 以上市后第一次天量为参照点

1998年1月上市，连续4个月的成交量巨量并且相近，此间最高价为15.58元，最低价为11.18元，由此估算出庄家成本平均价为13.38元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 13.38元 × 常数2.382 = 31.87元

庄家目标价位（区域02）= 13.38元 × 常数2.618 = 36.07元

庄家目标价位（区域03）= 13.38元 × 常数3 = 40.14元



2. 以上市后第二次巨量为参照点

1998年10月第二次放巨量，当月最高价为13.44元，最低价为11.35元，由此估算出庄家成本平均价为12.40元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=12.40元×常数2.618=32.46元

庄家目标价位（区域02）=12.40元×常数3=37.20元

庄家目标价位（区域03）=12.40元×常数3.382=41.93元

3. 以底部放量启动时为参照点

1999年6月放出上市以来前所未有的天量，一路拉升，当月最高点为27.45元，最低点为10.52元，由此估算出庄家成本平均价为18.98元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=18.98元×常数1.618=30.70元

庄家目标价位（区域02）=18.98元×常数2=37.97元

庄家目标价位（区域03）=18.98元×常数2.382=45.21元

（二）形态分析

1. 以上市以来的带量最高价为参照点

1998年4月挟巨量冲高到上市以来的最高点15.47元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=15.47元×常数2=30.94元

庄家目标价位（区域02）=15.47元×常数2.382=36.84元

庄家目标价位（区域03）=15.47元×常数2.618=40.50元

2. 以上升前高点为参照点

1998年11月带量创出上升前、同时也是上市后的第二个高点13.70元，按照简单加倍法，



庄家目标价位（区域 01）= 13.70 元 × 常数 2.382 = 32.63 元

庄家目标价位（区域 02）= 13.70 元 × 常数 2.618 = 35.86 元

庄家目标价位（区域 03）= 13.70 元 × 常数 3 = 41.10 元

3. 以上升前低点为参照点

1999 年 5 月成交量缩小到低点后又放量下跌确认底部的最低点 9.30 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 9.30 元 × 常数 3.618 = 33.64 元

庄家目标价位（区域 02）= 9.30 元 × 常数 4 = 37.20 元

庄家目标价位（区域 03）= 9.30 元 × 常数 4.382 = 40.75 元

（三）基本面分析确认

中国惟一有希望能够与世界前两大行业巨头柯达和富士三分天下的上市公司，并且是成熟的高科技门槛的胶片行业，其长期价值应当决不输于市场上任何一家高科技公司，其长远的战略价值，要超过了它作为一个公司的自身价值，定位应当在当时市场上的最高档次 40 元左右。

中指假设的验证：在 2000 年 3 月，达到这波行情的最高点位 41.85 元。

无名指：庄家是谁

上市推荐：中国科技国际信托投资有限责任公司 国信证券
有限公司

主承销商：深圳国投证券有限公司

副主承销商：长诚证券有限责任公司



股东名称	持股数量（股）	比例（%）
中国乐凯胶片公司	180 000 000	63.16
裕隆基金	12 150 000	4.26
裕阳基金	10 390 000	3.65
证大投资	1 490 000	0.52
能泰经贸	1 070 000	0.38
永能开采	560 000	0.20
普益电缆	550 000	0.19
吕代铭	540 000	0.19
梁光普	500 000	0.18
雷今元	440 000	0.15

无名指点评：基金的经典之作。



小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999 年 1 月成交量达到上市以来最低，1999 年 3 月增量，确认缩量有效，并且形成了上市以来的成交量底的右底，因此 1999 年 4 月为最佳买点（当月收出月阴线，应当是庄家刻意打压行为）。

2. 形态分析

以 1998 年 4 月上市后第一波高点为参照点，已经形成了一个大型下降三角形，1999 年 4 月正处于其顶端位置，突破在即，向上的可能性要远远大于向下的可能性。



3. 月线图上的 KDJ 指标

KDJ 指标在 1999 年 4 月已经第二次触底，并且已经拐头向上，有形成黄金交叉的趋势。

综合判断：1999 年 4 月为最佳买点。

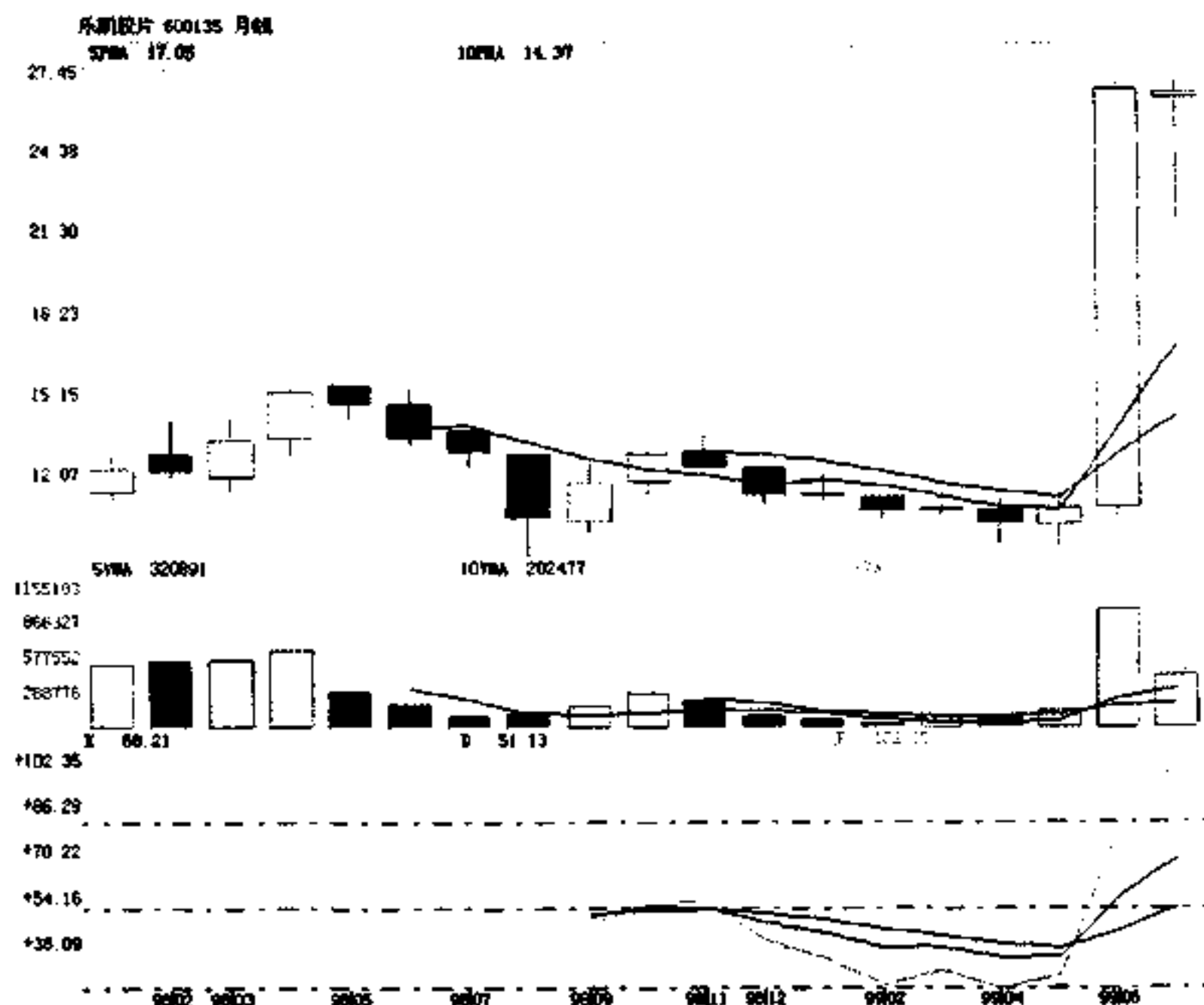


图 6

600879 火箭股份 (1999 年的大黑马)

1986 年 11 月由武汉电线厂、武汉电线四厂、武汉长江电缆电气成套工程公司三家共同发起以社会募集方式组建武汉电线股份公司。现在经营民用航天与运载火箭技术及配套装备，新材



料，计算机信息技术及计算机软硬件，电子测量与自动控制设备、记录设备、仪器仪表、卫星应用技术和设备的技术开发；电线、电缆、铝型材等。

大拇指：量增量缩原理

1995年11月上市，上市后最大天量发生在1997年3月，月成交量7135万股，月换手率190%，当时流通盘3750万股，并且在当月创出上市后最高点18.48元后下落。如果以此巨量月为参照点，第二个明显巨量出现在1998年4月，当月成交量3766万股，月换手率91%，当时流通盘4125万股。按照“五指炒股法”理论假设，该股上市以来的最大机会，应当就在其后的缩量调整结束后了。

1999年1月成交量萎缩到低点，月成交量仅为410万股，月换手率7.8%，当时流通盘5250万股，这也是上市以来的最低量，量缩比（相对于1997年3月）为5.7%，指标理想，并且形成了成交量W底的右底，最佳买点在即！

如果庄家是在1998年4月巨量时进货，当月最高价为11.01元，最低价为8.22元，由此估算出庄家成本平均价为9.61元左右，而1999年1月的平均价位在8.50元左右，说明庄家很有可能被套。

在1999年2月触底7.28元后上升，经过13个月的升途，在2000年3月达到顶部41.77元，最大升幅473%左右。

食指：动能原理

1. 送配股

1995年每10股送2股派1元（含税）；1996年中期公积金



转增 10 增 2.5 股；期末每 10 股送 1 股；1997 年利润不分配不转增，10 股配 2.7272 股，除权基准日 1998.11.6；1998 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；1999 年中期不分配不转增；末期每 10 股送 3 股转增 2 股，除权及送转股上市日 2000.6.9；2000 年中期不分配不转增，每 10 股配 2 股，股价 20 元/股（须经股东会通过），除权基准日 2001.1.8。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998 年 2 月 23 日临时股东大会通过，本公司与湖北万绿原实业股份有限公司进行资产置换，公司将电磁线生产设备及相关流动资产折合人民币 7714.16 万元，与湖北万绿原实业股份有限公司所属黄石电缆集团公司经营性净资产，包括厂房，机器设备，流动资产以及土地使用权，折合人民币 7714.61 万元进行等价置换，差额部分由本公司用现金补足。本公司与湖北万绿原实业股份有限公司无关联关系。经资产置换后，力争使黄石电缆集团公司 1998 年销售收入 9500 万元，净利润 800 万元，可以预见黄石电缆集团的发展将成为本公司新的利润增长点。

(2) 1998 年 5 月 15 日公告：湖北万绿原实业股份有限公司以协议方式受让海南华银国际信托投资公司所持本公司法人股 2451.9 万股，占本公司总股本的 29%，转让价为 2.1616 元/股，至此，湖北万绿原实业股份有限公司持有本公司法人股 2451.9 万股，为本公司第一大股东，海南华银国际信托投资公司不再持有本公司股份。

(3) 1998 年 10 月 23 日配股说明书：以现有总股本 84560676 股为基数，每 10 股配 2.7272 股，配股价为 6.5 元/股，公司发起人股东湖北万绿原实业股份有限公司承诺以现金方式认购 133.74 万股，其他放弃。本次配股可募集资金 7991 万元，主要用于以下项目：①投资 4500 万元发展铝合金光纤导线系列产品技改项目，建设期 1 年，建成投产，可新增产值 10000



万元，新增利润 1000 万元，新增创汇 380 万美元；②投资 2800 万元于“阻燃橡套电缆和交联电缆生产线”的填平补充项目，建设期 2 年，达产后，新增收入 18900 万元，新增利润 4625 万元；③剩余资金用于补充上述项目的流动资金。

(4) 1998 年 12 月 10 日董事会通过，向武汉凯博工贸有限责任公司出售橡缆分厂整体经营性资产，价格为 4319.2 万元，占该公司净资产 18.83%，出售收入所得用于补充公司流动资金，发展市场急需城网及农网改造用电线电缆。

(5) 1998 年经营回顾及 1999 年业务展望：公司 1998 年实现主营业务收入 17799.66 万元，比 1997 年增长 6724.02 万元，实现利润总额 2906.43 万元，比 1997 年增长 1143.05 万元。公司主要产品铝合金导线系列及钢芯铝绞线销量增长 43.84%，市场占有率分别为 75% 和 8% 左右。公司在经营中的难题及解决方案：①公司由于主业电缆生产规模扩大，流动资金不足，公司采取短期借贷，多种融资方法得以解决，保证了主导产品，重点合同的如期完成。②由于国内线缆产品供大于求，造成价格竞争激烈，使公司的主营业务收入受到一定程度的影响，公司及时根据市场变化，调整经营策略，一方面加快优化产品结构步伐；另一方面加强销售力量。③1998 年夏天，武汉地区遭受百年难遇特大洪水，公司正常生产经营活动也受到严重影响。公司全体员工“严防死守，奋力拼搏”，使公司损失减少到最低程度，对全年经济指标的顺利完成没有造成重大影响。1999 年公司总的发展思路是：抓住农网、城网改造机遇，调整产品结构，寻求新的利润增长点。

(6) 1999 年 6 月 25 日公告：本公司第一大股东湖北万绿原实业股份有限公司将所持有的本公司法人股 2585.64 万股（占本公司总股本的 26.615%），协议转让给中国运载火箭技术研究院，目前已签署转让意向协议，有关细节正在商洽之中，双方意向协议有限期自 1999 年 6 月 24 日～9 月 25 日，若 3 个月内未达



成正式协议，自动解除意向协议，本次股权转让不取决于本公司的意愿。

(7) 1999年6月29日公告：公司股票价格连续3天达涨幅限制，公司董事会特作如下公告：公司目前未有应披露而未披露的信息。

(8) 1999年7月6日公告：公司股票价格连续3天达跌幅限制，公司董事会特作如下公告：公司目前未有应披露而未披露的信息。

(9) 1999年9月15日公告：湖北万绿原实业股份有限公司将其持有的本公司法人股2585.64万股（占本公司总股本的26.615%），转让给中国运载火箭技术研究院，转让价为2.553元/股，总计6600万元，转让后，中国运载火箭技术研究院持有本公司股份2585.64万股，成为本公司第一大股东。

(10) 1999年11月30日股东会通过：本公司将所属子公司黄石电缆集团有限公司83%权益评估价值为7761.37万元，及控股公司武汉神力齿轮制造有限责任公司80%权益评估价值为2664.05万元，合计10425.42万元，与公司第一大股东中国运载火箭技术研究院所属北京遥测技术研究所及其配套厂北京建华电子仪器厂拟准备置换的部分净资产评估价值为10369.62万元，进行资产置换，差额部分由现金补齐；资产置换后，公司年末将按规定带进置换方部分收益，预计年末利润有一定增加，对今后公司在高新技术领域的经营成果将带来稳定提高；将公司名称由武汉电缆集团股份有限公司更改为长征火箭技术股份有限公司。

(11) 2000年1月14日董事会公告：与北京遥测技术研究所共同组建航天长征火箭技术有限公司，合资公司注册资本5000万元，本公司以实物和货币资金共投资4068.32万元，占80%股份，超出投资比例的68.32万元计入公司资本公积金。北京遥测技术研究所所以现金方式投入1000万元，出资双方为关联关系。



(12) 2000 年 3 月 6 日董事会公告：本公司股票已连续 3 天达涨幅限制，公司董事会认为近期没有应披露而未披露的事宜，提醒投资者注意风险。

(13) 2000 年 4 月 29 日董事会公告：①以 1999 年末总股本 9714.8076 万股为基数，每 10 股配 3 股，配股价拟定 20 元～25 元/股，本次配股募集资金投向：A. 投资 28000 万元资金与鑫诺卫星通讯有限公司合作经营鑫诺卫星转发器项目；B. 投资约 11000 万元，收购中国运载火箭技术研究院所属遥测技术研究所测控系统集成类资产，并在配股资金不能及时到达情况下，在适当时机融资收购，待配股资金到达后偿还，配股有效期自股东会通过后 1 年内并通过了前次配股募集资金使用情况的专项审计报告；②关于增加所属子公司武汉电缆有限公司资本金议案，公司所持黄石电缆集团公司 17% 权益和武汉神力齿轮制造有限责任公司 18.16% 权益经评作价 2215.76 万元，以及公司评估后电缆类资产 2466.97 万元增加对武汉电缆有限公司的投资，增资后，武汉电缆公司总资产达到 9682.73 万元，本公司对其持股比例从 98% 增至 98.97%。

(14) 2000 年 12 月 26 日股东会公告：公司与第一大股东中国运载火箭技术研究院（简称火箭院）进行资产置换：公司用所属电缆类经营性资产经以 2000 年 9 月 30 日为基准日进行评估，评估后的净资产总值为 15653.66 万元，与中国运载火箭技术研究院所属北京遥测技术研究所和北京建华电子仪器厂部分经营性资产，经以 2000 年 9 月 30 日为基准日进行评估，评估后的净资产总值为 15817.11 万元进行等值置换，差额部分 163.45 万元由公司用现金补足。置换双方已于 2000 年 11 月 17 日签订《关于资产置换意向书》，火箭院持有公司 26.615% 的股权，为公司第一大股东，上述资产置换属关联交易。公司本次置换总资产与前次置换总资产累计为 52607 万元，超出了公司最近一期经审计的总资产（62060 万元）的 70%，本次置换构成本公司重大资产重组。



3. 有关公司的市场分析

(1) 1998 年年报分析：

武汉电缆与 1997 年主营业务收入同比仅增 9.89%，净利润滑坡的窘境相比，该公司在 1998 年实现主营业务收入 17799.66 万元，比 1997 年增加 6724.02 万元，净利润同比增长 66.99% 的业绩水平，充分说明该公司 1998 年电网改造应对经营业绩具有十分明显的拉动作用。公司产品铝合金导线系列及钢芯铝绞线销量增长 43.84%，市场占有率分别达到 75% 和 8% 左右。值得注意的是，该公司已被国家经贸委推荐为全国城乡电网改造第一批生产企业，这无疑将成为公司的重要发展契机（1999.4.2 《上海证券报》赵碧君）。

(2) 1999 年中报分析：

上半年电线电缆市场竞争激烈，而公司本身加强了销售网络的建设，增加了管理与财务费用，致使公司在主营收入微升的情况下，利润同比下降 20.9%；另外，公司 6 月中第一大股东换成了中国运载火箭技术研究院，这更加强了公司的研究力量。公司也表示已储备了一些目标并购企业或资产，将在时机成熟时实施（安徽国投 邹凡瑾 1999.8.13 《中国证券报》）。

(3) 1999 年年报分析：

1999 年底，中国运载火箭技术研究院成为火箭股份的第一大股东，主营业务由原来的单纯的电缆生产增加到电缆和航天科技类两业并举。1999 年公司电缆类业务占主营收入 67.5%，占营业利润 31.7%，新增的航天科技生产共收入 8664.37 万元，是下半年与第一大股东关联交易所得，该利润占营业利润的 68.3%。由于是一次性关联交易，所以营业费用和管理费用同比没有多大变化，财务费用有一定程度的增加，也属合理范畴。1999 年公司面临巨大的市场机会，从 1999 年的利润构成来看，第一大股东能否继续给予支持影响更为重要（国通证券研发中心



范路 2000.3.23《中国证券报》)。

(4) 2000 年中报分析：

在公司的两大类主业航天科技类和电缆类中，前者占主营业务收入的 51.15% 却占利润总额的 85.05%，显示了相当强的盈利能力，成为该公司利润的主要来源。而公司原本的电缆业务在主业收入方面的比重由 1999 年的 67.5% 下降到 48.85%，但其利润贡献也由占营业利润总额的 31.7% 下降到 14.95%；利润贡献相比呈现进一步缩小的趋势。这主要一方面是因为在航天科技方面，该公司依托第一大股东——中国运载火箭技术研究院强大技术优势占领国际、国内市场，通过开拓国际、国内商业卫星发射市场并将相关技术转为民用，取得了较好的经济效益，2000 年上半年完成收入 8417.95 万元，实现利润 2823.14 万元；另一方面，反映出该公司已经真正进入了产业整合，逐步扩大航天科技产业的规模（平安证券综合研究所乔久立 2000.7.19《证券时报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998 年 5 月 20 日《证券时报》消息：公司新任总经理齐瑞龙表示，1998 年要打好“三大战役”，确保实现主营业务收入较上年增长 1/3 以上，突破 1.5 亿元的目标。据介绍，电线电缆作为基础工业，在我国现阶段仍属于朝阳产业。武汉电缆 1998 年将继续以承接国家重点电力工程作为主业的突破口，特别强调以三峡工程和电站建设为契机，积极承接城市电网改造，输变电和特种低压电缆业务，增加市场占有率。

(2) 1999 年 11 月 22 日《证券时报》消息：我国于 11 月 20 日 6 时 30 分发射的第一艘试验飞船“神舟号”在完成了空间飞行试验后，于 19 日凌晨 3 时 41 分在内蒙古中部地区成功着陆，这标志着我国载人航天技术有了新的重大突破。而担当这次发射重任的是由武汉电缆第一大股东中国运载火箭技术研究院研制的

新型长征运载火箭，这次发射是长征系列运载火箭的第 59 次飞行，也是最近 3 年连续 17 次获得成功发射。1999 年 9 月，该院通过协议受让法人股，成功入主武汉电缆，实现了借壳上市，进入了证券市场。不久前该院发布资产置换公告称，拟把该院下属北京遥测技术研究所及其配套厂装入武汉电缆，公司并拟更名为“长征火箭技术股份有限公司”。该所及其配套厂为此次新型长征火箭制作的遥控遥感部件总成起到了重要作用。该院有关人士称，该院拥有的航天和运载火箭技术属尖端高新技术，同样具有高投入、高风险和高回报的特点，但由于投入和风险基本上由国家承担下来了，该院通过开拓国际、国内商业卫星发射市场并将相关技术转为民用，就可取得较好的经济效益。

(3) 2000 年 4 月 18 日《中国证券报》消息：

火箭股份日前与中国建设银行湖北省分行签订合作协议，并获得 1.5 亿元信贷授信额度。火箭股份有关负责人表示，上市公司要获得快速发展，必须要借助高科技，并获得资金支持。自中国运载火箭技术研究院入主成为第一大股东后，已开始对原武汉电缆资产进行重组，并置换进其旗下的遥测技术研究所部分优质资产，公司的技术含量迅速提高，此次获得建行授信额度，体现了公司的良好信誉。公司将充分利用高效率的信贷资金，加快资产重组步伐，置换进新的科技含量高、赢利能力强的资产，同时，将加大军转民项目的科研开发投入，力争尽快在火箭股份形成产业化生产。

(4) 2000 年 6 月 19 日《中国证券报》消息：

火箭股份（600879）总部暨研发中心奠基仪式昨日在武汉经济技术开发区隆重举行。此举表明，原武汉电缆被中国运载火箭技术研究院控股后，公司经营和资产运作中心仍将扎根武汉。运载火箭研究院院长许达哲在奠基仪式上表示，火箭研究院将进一步加大对火箭股份的支持力度，不断注入研究院的优质资产和高新技术，壮大上市公司实力和核心竞争力，进而探索出一条利用



资本市场发展中国航天事业的新路子。火箭股份技术总监朱晓刚表示，此次在武汉投建研发中心，重点在于实现航天高新技术在民品市场的产业化和市场化，前期将围绕卫星通信类产品和软件网络应用类产品这两大重点进行攻关，技术领域将涉及卫星通信、网络应用、精密仪器仪表、空间电子设备、天线自动跟踪、GPS全球定位系统及计算机测控等。在这些技术上火箭研究院都处于国内领先地位，应用于民品应具有非常广阔的市场前景。另据了解，火箭股份总部移至武汉经济技术开发区后，从2000年1月1日起公司将享受高新技术企业投资优惠政策。开发区日前已下文承诺，将以“企业发展金”的方式给予火箭股份相当于3年免征企业所得税、5年减按7.5%征收企业所得税，以及增值税、营业税地方留成部分前2年全额返还、后3年减半返还等诸多方面的优惠政策。

(5) 2001年1月11日《证券时报》消息：

我国自行研制的第一艘无人飞船“神舟二号”于2001年1月10日1时在酒泉卫星发射中心成功发射升空，这是新世纪全球首次航天发射。这次成功发射揭开了“十五”期间我国频繁航天活动的序幕。

发射“神舟二号”飞船的“长征二号F”运载火箭是我国为载人航天工程而研制的新型捆绑式大推力运载火箭，由长征火箭技术股份有限公司第一大股东中国运载火箭技术研究院研制。此次发射中，火箭股份为“长征二号F”运载火箭研制生产了500多台件设备，为“神舟二号”无人飞船研制生产了百余台件遥测和数传设备，同时还为这次发射提供了20多套地面测控站。

食指点评：该公司的两次资产重组，很有点意思。第一次是与万绿原公司，依旧生产电缆。可能因为当时电缆生产受到国家改造城乡电网的政策刺激，有过一番表现，但是很快市场上就充斥这种非高技术门槛的电缆同类产品。公司的雄心大志受到挫折，业绩又回到原来的水平。这是中国经济的一大特点。同类的



重复建设，很快就将国内市场填满了。如果单凭每个公司独立的项目预测，你恐怕不能否认项目的合理性。关键是架不住大家都来搞，而且都不是用自己的钱而是用国家的人民的钱。由于广阔的地域和条块分割，中国经济的这个顽症始终没有得到根治。而且在国家的政治体制没有得到变化之前，恐怕是不会有有什么大变化的。你看，股市虽然是典型的经济现象，但是在中国什么大事的根子都与政治相关。我们是不是应当也讲点政治？

于是，这就有了第二次资产重组。这会上市公司的眼光就更高了。进入非竞争领域，这是一条思路。记得当年的牟其中就是这么说的，航天领域目前几乎就是非竞争领域，换句话说来说也就是一种垄断领域。这其中的最大好处就是它的想像空间了。航天领域的高科技，让人联想起钱学森大师，这是高科技中的高科技，庄家无疑是最喜欢的了，拉上一波到股市最高档位，应当没有问题。毕竟，一般人难以明白，航天领域高科技产品的市场是否有限，高科技产品如果没有市场的依托是否能够长期生存。虽然，美国的铱星公司破产了，但是那毕竟是美国，中国的国情不同呀。如果说这里存在什么“高技术的误区”、“美丽的陷阱”之类的可能性，那些只是庄家出货以后的事情了，那就和俺们庄家没有关系了。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后天量为参照点

该股 1997 年 3 月曾经创出天量，当月最高价为 18.48 元，最低价为 14.38 元，由此算出庄家成本平均价为 16.43 元，按照简单加倍法，



庄家目标价位（区域 01）= 16.43 元 × 常数 1.618 = 26.58 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.43 元 × 常数 2 = 32.86 元

庄家目标价位（区域 03）= 16.43 元 × 常数 2.618 = 43.01 元

2. 以第二次天量为参照点

该股 1999 年 6 月再次放出天量，当月最高价为 24.20 元，最低价为 14.21 元，由此算出庄家成本平均价为 17.70 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 17.70 元 × 常数 1.618 = 28.63 元

庄家目标价位（区域 02）= 17.70 元 × 常数 2 = 35.41 元

庄家目标价位（区域 03）= 17.70 元 × 常数 2.618 = 46.33 元

（二）形态分析

1. 以前高点为参照点

该股启动前的最高价 18.48 元是在 1997 年 3 月所创，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 18.48 元 × 常数 1.618 = 29.90 元

庄家目标价位（区域 02）= 18.48 元 × 常数 2 = 36.96 元

庄家目标价位（区域 03）= 18.48 元 × 常数 2.618 = 48.38 元

2. 以启动上升前最低点为参照点

1999 年 2 月达到成交量萎缩后的最低点 7.28 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 7.28 元 × 常数 5 = 36.40 元

庄家目标价位（区域 02）= 7.28 元 × 常数 5.382 = 39.18 元

庄家目标价位（区域 03）= 7.28 元 × 常数 5.50 = 40.04 元



（三）基本面分析确认

该公司的资产重组最大的特点，就在于它是中国股市上第一个航天概念，独立概念，没有相应的板块进行比较，再加上大股东的背景和高科技中的高科技特点，因此定位应当在当时股价的最高层，参照北大清华背景上市公司的股价，应当在整数 40 元以上。

中指假设的验证：在 2000 年 3 月该股到达顶部，最高价为 41.77 元。最大升幅 472%。

无名指：庄家是谁

上市推荐：上海申银证券公司

主承销商：自办发行

最近一次配股主承销商：西南证券有限责任公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
中国运载火箭技术研究院	38 784 600	24.02
武汉国有资产经营公司	17 986 073	11.14
普惠基金	6 032 340	3.74
长征宇通	4 474 860	2.77
武汉创科	2 612 295	1.62
华通广告	1 125 000	0.69
上海泛亚	742 500	0.46
华江实业	627 514	0.39
许照秀	475 632	0.29
韩绍林	471 235	0.29

无名指点评：公司的主承销商没有交给别人，而是自办发



行。还记得大牛股 0633 合金投资也是自办发行。为什么，显然公司有自己的一套想法。另外，西南证券公司成为公司的最近一次配股主承销商，为什么公司一反常规舍弃本地的省级券商而采用跨地域经营的外省地方性券商，其中应当有着深厚的关系。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999 年 1 月成交量达到 1995 年 11 月上市以来的最低，1999 年 3 月放量上升，确认量缩有效，并且已经形成了以 1997 年 3 月巨量高点为参照点的大型成交量 W 底的右底，因此最佳

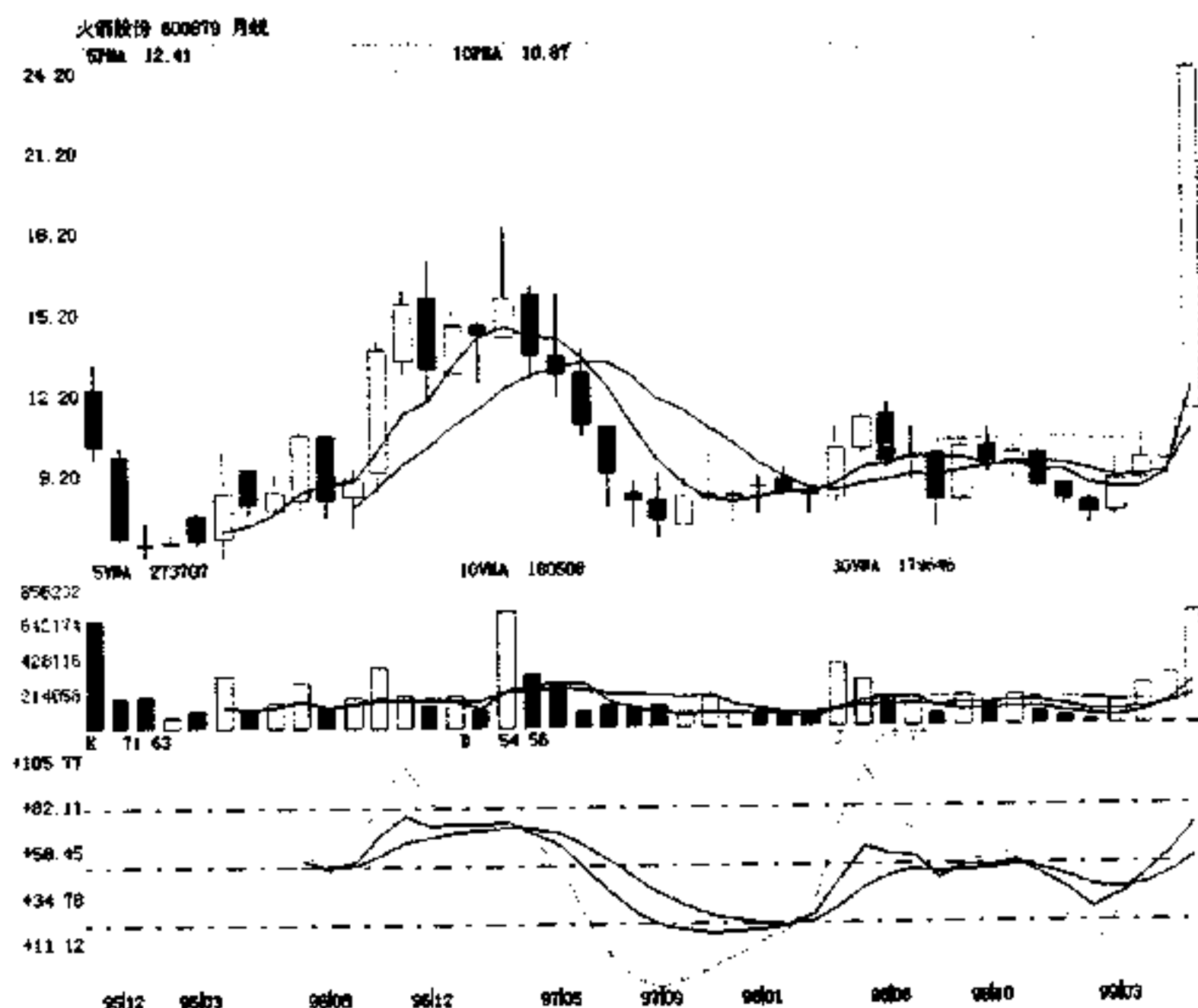


图 7

■■■■■

买点就在 1999 年 4 月。

2. 形态分析

以 1997 年 3 月高点为参照点的下降三角形已经运行到顶端位置，突破在即，向上的可能性更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

1999 年 3 月 KDJ 已经是在上市后第二次触底，并且形成了底背离，黄金交叉也已经出现。

综合判断：最佳买点是在 1999 年 4 月。

600892 石劝业（1999 年的大黑马）

大拇指：量增量缩原理

1996 年 3 月上市，当月放出天量，月成交量 3338 万股，月换手率 218%，当时流通盘 1530 万股，随后上冲 3 个月，在 1996 年 5 月创出上市以来的高点 14.01 元后下滑，3 个月的升幅为 114%。在随后的 23 个月中，成交量时大时小，似乎有庄家在吸筹，但是没有大行情。

1998 年 4 月再次放出天量，这是该股上市以来的第二个天量，月成交量 2962 万股，月换手率 193%，当时流通盘 1530 万股，股价再次冲击前高点，但是只在到达了 11.88 元后就再次回落。从这两个高点的连线来看，正在形成一个以上市后第一个高点 14.01 元（1996 年 5 月）为“五指炒股法一量增量缩原理”，该股上市以来的最大机会就要出现了，它应当出现在随后的量缩至极点处，也恰好应多在这个大型下降三角形的顶端位置。这就



是最佳买点。

1998年12月，成交量明显见到低点，月成交量仅为340万股，月换手率22%，当时流通盘1530万股，量缩比（相对于上市当月）为10%，量缩比（相对于1998年4月）为11.4%，对小盘股来说已经非常理想了。形态上看，已经到达了大型下降三角形的顶端位置。最佳买点出现！

庄家是否被套呢？在此之前的最近一次放量在1998年4月，当月见到最高价11.88元，最低价8.10元，由此估算出庄家成本平均价为10.50元。而此时的最低价位已经达到6.70元，其下降幅度已经达到32%。如果有庄家，则明显被套的可能性很大；如没有庄家，那么这里将是新庄入市建仓的最好时机。

次月即1999年1月，首先放量下探至6.08元，然后拉起，经过5个月的底部放量换筹，在1999年6月正式拉升。第一升波为期2个月，升势迅猛，升幅100%；随后经过高位缩量调整4个月，在1999年12月开拉第二波升浪，5个月后到顶，在2000年4月创出新高价27.90元，第二波升浪升幅135%，整个行情升幅316%！

食指：动能原理

1. 送配股

1997年度亏损不分配；1998年中期不分配不转增；末期不分配不转增；1999年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998年6月4日董事决定，向上海证券交易所提出申请，要求自1998年6月8日起对本公司股票实行特别处理，股



票挂牌简称为“ST 石劝业”。

(2) 1998 年 6 月 11 日公告：因本公司股票的价格连续三个交易日达到跌幅限制，公司郑重声明：公司董事，监事及高级管理人员无炒作本公司股票的违规行为，由于劝业商场目前正在停业进行装修改造和组织招商工业，公司上半年主营业务继续滑坡，经营面临很大困难，公司至今没有应公开披露而未公开披露的信息。

(3) 1999 年 1 月 12 日董事会公告：1998 年公司虽然进行了系列经营策略的调整，但未能改变主营业务的经营状况，加之遗留问题未能得到根本解决，预计 1998 年度在中期亏损的基础上将继续出现重大亏损。

(4) 1999 年 6 月 11 日董事会通过，本公司受让深圳市思达投资发展有限公司持有的深圳思达影视设备有限公司 65% 股权，该股权转让事宜已经 1998 年 5 月 28 日股东会通过，被转让公司截至 1998 年底总资产为 2222.9 万元，所有者权益 1758.4 万元，净利润 287.9 万元，65% 股权受让价款为 960 万元，按月分期付款，一年内支付完毕，本次交易属关联交易。

(5) 1999 年 6 月 24 日公告：本公司股票连续 3 天达到涨幅限制，公司郑重声明：目前，本公司没有应披露而未披露的信息。

(6) 2000 年 1 月 5 日公告：本公司于 1999 年 12 月 31 日与第一大股东河南思达科技（集团）股份有限公司订立债务重组协议，截至 1999 年底，本公司累计欠其款项共计 1750.75 万元，考虑到本公司实际还款能力，大股东同意豁免对本公司的全部债务，本公司应付其账款总额由 1750.75 万元减至为 0。本公司于 1999 年 12 月 31 日与公司所在辖区的石家庄市桥东区财政局订立债务重组协议，截至 1999 年底，本公司累计欠其款项共计 1191 万元及利息 340.96 万元，考虑到本公司实际还款能力，区财政局同意豁免对本公司的全部利息，本公司应付其账款总额由 1531.96 万元减至为 1191 万元。依据上述协议，本公司将取得



债务重组收益计 2091.71 万元，对公司的资产负债及权益情况均将产生重要影响。

(7) 2000 年 2 月 16 日公告：春节前股市闭市前夕，我公司股票连续三日出现涨幅限制，董事会特公告如下：经了解，大股东河南思达集团就其所持有的我公司 1492.7 万股法人股转让事宜曾与几家公司进行过接触，但尚未签订任何实质性协议，一旦转让事宜有实质性进展，我公司将及时披露信息，提醒投资者注意投资风险。

(8) 2000 年 3 月 23 日董事会公告：本公司第一大股东河南思达科技（集团）股份有限公司将其所持本公司法人股 1492.7 万股占总股本的 29.56%，以 2.00 元/股的价格转让给湖南大学百泉集团公司，转让完成后，河南思达科技公司不再持有本公司股份，湖南大学百泉集团公司成为本公司第一大股东。

(9) 2000 年 4 月 26 日公告：本公司第二大股东河北省飞龙（集团）公司以其所持本公司法人股 488.38 万股占 9.67%，以 1.20 元/股价格转让给贵州汇黔公司，转让完成后，飞龙公司不再持有本公司股份，贵州汇黔公司成为本公司第二大股东。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

该公司上半年虽然实现部分减亏，但仍未能逃脱亏损的厄运，与此同时净资产首次出现负数。河南思达科技集团公司入主石劝业至今已一年半的时间，尚无资产置换的重大举措出现，上半年主业经营思路从自营调整为租赁经营，虽然营业收入出现一定幅度的萎缩，但利润率水平却迅速回升，这是上半年减亏的一大原因，但连年亏损加上主营业务濒临停顿，对外投资屡告失败，已使公司的各项财务指标进一步恶化，必须通过资产置换，获得营运资金和新的利润增长点。公司计划通过分期付款方式受让母公司下属影视设备公司 65% 的股权，或许可在下半年为其



扭亏带来较大的帮助（重庆国投研发中心 涛声 1999.9.1《中国证券报》）。

（2）1999 年年报点评：

公司已连续两年亏损，虽然 1999 年每股收益为 0.036 元，成功实现扭亏为盈，但主要得益于公司第一大股东河南思达集团豁免其全部债权和石家庄桥东区财政局豁免其全部负债利息共计 2092 万元，扣除非经常性损益之后每股亏损仍高达 0.38 元。公司财务状况形势严峻，主营业务大幅下降，3 年以上应收账款比例过高，负债结构不合理，流动负债高达 15331 万元，而流动资产仅有 2980 万元，营运资金不足，短期偿债能力较低，会计师对公司年报出具了有解释性说明的审计报告。公司从根本上摆脱困境的出路在于实质性的资产重组（《中国证券报》 2000.3.2）。

（3）2000 年中报点评：

石劝业在报告期内第一、第二大股东分别易主为湖南大学百泉集团和贵州汇黔实业。上半年公司扭亏为盈，除主营业务有所增长外，资产重组功不可没。公司与新第二大股东签订的下属劝业商场的托管协议使公司直接获益 531.21 万元。另外，公司原第一大股东河南思达科技公司豁免对公司全部债权和辖区桥东财政局豁免的全部借款利息也减轻了公司的负担。下半年为进一步盘活存量资产，改变主营，公司已初步确立将广东东莞的 10 幢别墅置换湖南大学海捷技术公司的部分股权，进一步注入优质的高科技资产。但是负债结构不合理和短期偿债能力不足仍是关键问题（江信证券 张毅 2000.8.23《中国证券报》）。

食指点评：这也是二次资产重组，但是与大牛股火箭股份和绝大多数二次重组的上市公司恰恰相反，它的第二次重组的大股东湖南大学百泉集团反而没有第一次大股东河南思达集团更有名，这不知是什么原因，或许这个湖南大学的校办企业真的是藏在深水中的蛟龙目前还不急于现身？从这儿推论下去，如果百泉集团公司真是蛟龙，那就应当还有后续题材，整个大行情就还没



有完；如果百泉集团只是一条胆大身小的过江龙，那就似乎还可以期待公司的第三次重组。就像如今的漂亮女人，总是希望越来越好，而且也常常就是越来越好（当然最后一次的分寸和时机要把握的十分恰当才行）。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以第一次天量为参照点

该股上市当月就放出天量，当月最高价为 7.56 元，最低点为 6.52 元，由此估算出庄家成本平均价为 7.04 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 7.04 元 × 常数 2 = 14.08 元

庄家目标价位（区域 02）= 7.04 元 × 常数 3 = 21.12 元

庄家目标价位（区域 03）= 7.04 元 × 常数 4 = 28.16 元

2. 以第二次天量为参照点

1998 年 4 月该股再次放出天量，当月最高价为 11.88 元，最低价为 8.10 元，由此估算出庄家成本平均价为 10.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 10.00 元 × 常数 2 = 20.00 元

庄家目标价位（区域 02）= 10.00 元 × 常数 2.618 = 26.18 元

庄家目标价位（区域 03）= 10.00 元 × 常数 3 = 30 元

（二）形态分析

1. 以前高点为参照点

1996 年 6 月该股曾经达到 14.01 元的最高价，按照简单加



倍法，

庄家目标价位（区域01）=14.01元×常数1.618=22.66元

庄家目标价位（区域02）=14.01元×常数2=28.02元

庄家目标价位（区域03）=14.01元×常数2.382=33.37元

2. 以启动前的最低点为参照点

该股在1999年6月开始一轮升浪，其启动价为6.70元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=6.70元×常数2=13.40元

庄家目标价位（区域02）=6.70元×常数2.618=17.54元

庄家目标价位（区域03）=6.70元×常数3=20.10元

3. 以前箱型为参照点

该股从1996年6月的高点14.01元后开始回落，经过将近3年的调整，到1999年6月，已经形成了以前高点为基准点的大型下降三角形，其顶端位置已经凸现，期间的最低价达到5元，大下降三角形的价差达到9.01元，从高点到低点的下降幅度为64%，从低点到高点的上升空间幅度为180%。

庄家目标价位（区域01）=14.01元+9.01元=23.02元

庄家目标价位（区域02）=14.01元+14.01×180%=39.23元

（三）基本面分析确认

本次行情的性质和动力无疑是资产重组了，小盘资产重组股可以见到20元以上。有没有上30元大关的能力，就要看未来的大股东是谁了。换句话说，在这个未来的大股东没有亮相之前，就可以一路持有。

中指假设的验证：在2000年3月，大股东的悬念结束了，原来是湖南大学的百泉集团，人们的期望值大打折扣。4月该股到达顶部，最高价为27.90元，最大升幅为316%。





无名指：庄家是谁

上海推荐：上海财政证券公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
湖南大学百泉集团公司	14 927 000	29.56
贵州汇黔实业有限公司	4 883 800	9.67
石家庄市桥东区城市建设开发公司	3 980 000	7.90
交通银行石家庄分行	3 008 000	5.95
河北华正国际企业集团	2 514 240	4.98
河北省农垦经济技术开发服务中心	2 343 450	4.64
石家庄市军兴实业公司	575 480	1.14
石家庄市科隆电	507 625	1.01
石家庄市锅炉安装维修工程处	470 035	0.93
石家庄市华夏企业集团公司	406 520	0.80

无名指点评：在最后的大股东湖南大学百泉集团入住公司以前，难以从公开的消息中寻找到可能的大庄家。



小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1998 年 12 月成交量达到上市以来的最低量，次月即 1999 年 1 月放量确认量缩有效。最佳买点在即。

2. 形态分析

以上市后第三个月 1996 年 5 月高点为参照点的大型下降三角形，在 1999 年 2 月左右已经运行到其顶端位置，突破在即，向上的可能性更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

KDJ 底背离出现后，又出现了 KDJ 的黄金交叉。

综合判断：最佳买点是在 1999 年 3 月（在此后庄家又打压了 2 个月，在 1999 年 5 月触底后拉升）。

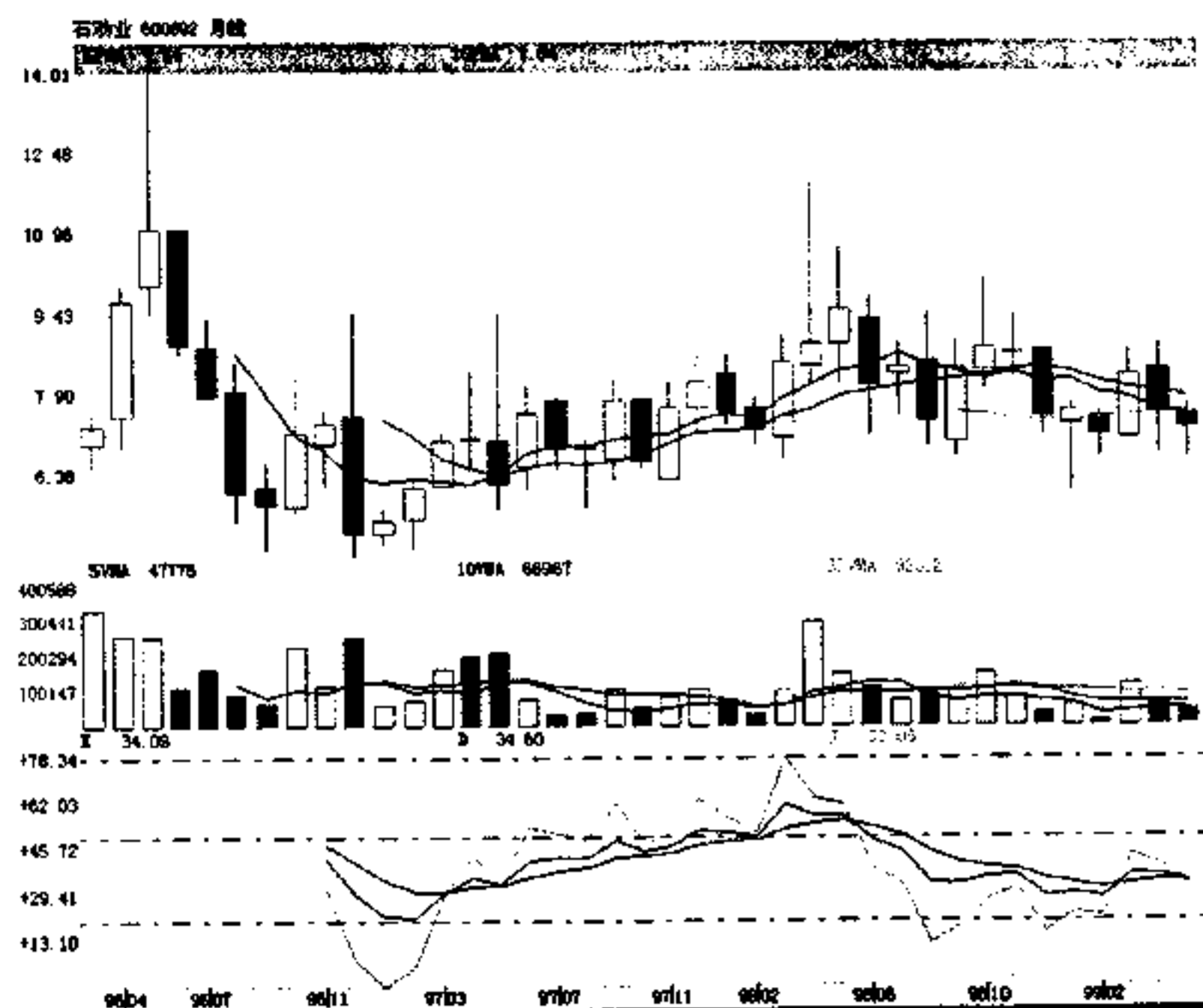


图 8

0532 粤华电 A（1999 年的大黑马）

大拇指：量增量缩原理

1994 年 2 月上市。在 1996 年以来的大牛市中，第一个巨量发生在 1996 年 10 月，当月成交量 13253 万股，月换手率 141%，当时流通盘 9353 万股，随后一路调整，在 1998 年 5 月见到第二个天量，月成交量 3496 万股，月换手率 37%，当时流通盘 9353 万股，随后再次调整。按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股上市以后的又一个巨大赢利机会就要来到了。

在 1999 年 12 月，成交量见到低点，这也是 1996 年以来的新低，月成交量仅为 364 万股，月换手率 3.8%，当时流通盘 9353 万股，量缩比（相对于 1996 年 10 月）为 2.7%（相对于 1998 年 5 月为 0.4%），非常理想！最佳买点在即。

随后，1999 年 1 月增量下探至 6.50 元后翻身向上，经过 6 个月的升途，第一波上升浪在 1999 年 8 月到顶，最大升幅 110%。又经过近半年的调整后在 2000 年 2 月又起一波上升浪，仅 4 个月最大升幅就达到 240%！

食指：动能原理

1. 送配股

1994 年每 10 股派 2.5 元，10 股配 7.63 股；1995 年以公积金弥补亏损；1996 年结转下一年分配；1997 年不分配不转增；1998 年中期不分配不转增；期末 1998 年亏损用以前年度提取的



盈余公积金弥补，不足部分用以后年度利润弥补；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增；末期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998 年度业务回顾及 1999 年度展望：由于主业电力生产的经营环境恶化，生产任务严重不足，设备利用率持续超低。公司全资下属企业前山电厂只能大体保本经营，全年售电 1.15 亿度，比上年减少 0.11 亿度，参股联营的洪湾柴油机发电厂大量的债务无力偿还，导致巨额亏损，给公司带来较大的投资损失。1999 年公司将确定并实施公司总体资产重组方案，完成柬埔寨华电柴油机发电厂一期工程建设，同时寻找新的境外电力市场，实现前山电厂全部机组异地发电，完成新项目开发工作的重点调研和商务谈判，争取年内进入实质性的运作。

(2) 1999 年 6 月 4 日股东会通过，以人民币 17900 万元的价格受让珠海市工业控股有限公司下属珠海经济特区电力开发（集团）公司所持中外合作企业珠海市阿能源开发有限公司 51% 权益的未来 20 年的收益，本公司以自有资金人民币 1 亿元及其他等值资产支付，除现金以外的其他资产价值，将进行确认和评估。

(3) 1999 年 6 月 10 日公告：根据国家规定，要求关停小火电机组有关问题的意见中，要求 5 万千瓦以下的高压常规燃油机组必须于 2003 年年底前基本关停，该情况对本公司的影响如下：本公司全资和参资前山柴油发电厂，洪湾柴油机发电厂属于“意见”中要求的 2003 年前关停范围，其中前山电厂截至 1998 年底总资产 21661 万元，占公司资产总额的 33.6%，本公司占有洪湾柴油机发电厂 24.5% 的股权，该企业未纳入本公司的合并报表，广东省电力局对小火电企业采取措施，使本公司电厂上网电价每度下降 0.045 元，本年度前山柴油发电厂预计全年售电收入减少 580 万元，洪湾柴油机发电厂售电收入减少 1000 万元，由



于调整了电量分配办法，1999年1~5月份本公司电厂上网电量比上年同期增长50%，另外实施技术改造，成本控制，减员增效措施，可以基本消化由于电价的降低对公司效益的影响。若2003年关述机组，本公司将面临主业转换，为电厂发电设备寻找出路或机组报废损失等问题，但早在“意见”出台前，本公司在有关部门支持下，作了准备工作，采取了相应措施，因此“意见”的出台，不会对本公司的经营产生大的影响。

(4) 1999年10月30日公告，1999年8月份以来，市场上燃油价格大幅上升，公司发电厂所用主要燃料油重油的价格比上年的平均价格上升了600多元/吨，上升幅度为81%，燃油价格的上涨直接增大了电厂的生产成本和影响了公司效益，自8月份以来，公司总计售电3414万千瓦时，因油价上涨影响，每千瓦时的成本较去年同期增加约0.15元，总计增加成本约500多万元。

(5) 1999年12月2日公告，本公司于1999年11月26日收到第一大股东珠海经济特区电力开发（集团）公司的书面通知，获悉该公司已将其持有的本公司国有法人股中的6700万股向中国银行珠海市分行作贷款质押，期限为1年。

(6) 2000年3月3日董事会通过，关于提取资产减值准备和损失处理的内部控制制度，并决定于1999年1月1日起执行。

(7) 2000年4月12日转配股上市公告，本公司转配股共计2428.3636万股自2000年4月14日起在深交所上市流通。

(8) 2000年7月15日预亏公告，受燃油价格上涨因素的影响，公司2000年上半年生产成本大幅上升，经初步核算，预计中期将出现亏损。

(9) 2000年8月8日澄清公告，近日，互联网个别网站传言本公司与清华大学达成合作协议，对此本公司澄清如下：本公司及本公司控股股东珠海经济特区电力开发（集团）公司至今未与清华大学有过实质性接触，也不存在达成合作协议的情况。



(10) 2000 年 11 月 21 日董事会公告：本公司控股股东珠海经济特区电力开发（集团）公司于 11 月 16 日知会公司董事会，该公司已准备按照珠海市政府关于调整国有资产的总体部署，与深圳市清华科技开发有限公司以及北京清华科技园发展中心商洽转让本公司股权并重组本公司现有资产事宜。具体方案尚待双方协商并经有关部门批准后方能确定。本公司将及时披露有关信息，敬请投资者注意风险。

(11) 2000 年 11 月 25 日股权转让公告：2000 年 11 月 24 日，本公司控股股东珠海经济特区电力开发（集团）公司与深圳清华科技开发有限公司和北京清华科技园发展中心签订了《股权转让意向书》，珠海经济特区电力开发（集团）公司拟将其持有的本公司 7249.65 万股股份（占总股本的 33.2%）中的 4367.844 万股分别转让给深圳清华科技开发有限公司（3275.883 万股，占总股本 15%）和北京清华科技园发展中心（1091.961 万股，占总股本的 5%）。

(12) 2000 年 12 月 13 日董事会公告：2000 年 12 月 12 日，本公司控股股东珠海经济特区电力开发（集团）公司与深圳清华科技开发有限公司和北京清华科技园发展中心签订了股权转让协议书，将其持有的本公司 7249.65 万股股份中的 3275.883 万股转让给深圳清华科技开发有限公司，1091.961 万股转让给北京清华科技园发展中心。此次股权转让尚须有关部门批准，转让手续完成后，深圳市清华科技开发有限公司将成为本公司第一大股东，持股比例为 15%，珠海经济特区电力开发（集团）公司将成为本公司第二大股东，持股比例为 13.2%，北京清华科技园发展中心将成为本公司第三大股东，持股比例为 5%。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

粤华电公司整体在低谷徘徊的趋势依然不见改观，1999 年



上半年，靠控制成本和电量差额补贴，公司实现了 280 万元利润。并且公司在当年将船务运输、制版印刷列入了主营业务，这两项业务共计完成 615 万元收入，但盈利却不尽人意。稍感安慰的是，下属控股子公司——香港恒升所经营的油料生意进展不错，公司依对其股权投资获利 76.2 万元。但这一切仍未根本改变粤华电的经营局面，公司在中报里提出了一些发展目标，如 6 月 4 日股东大会通过的以 1.79 亿元受让珠海发电厂一期 5.1% 股权的未来经营收益，但该项目预计于 1999 年底投产，短时间内尚不能产出效益。因而，从粤华电中期扭亏的状况，我们仍看不出该公司能从此摆脱亏损走出低谷的迹象（程世霖《中国证券报》）。

（2）1999 年年报分析：

1999 年在主营业务亏损 572 万元的情况实现了税后利润 214 万元，其主要原因是公司投资收益比上年增长了 5280 万元。由于上年会计政策、会计估计变更使公司计提了大量减值准备，为 1999 年的投资收益提供了空间。但我们可以看到，由于主要资产是小油电机组，效率低、环境污染大，并且燃油价格上升提高了生产成本，使得公司的主营收入进一步下降。随着国家对小油电、小火电采取限制发展政策，公司面临严峻的生存危机。从长期发展来看，如能将机组顺利实现异地（柬埔寨）发电、变相实现资产的价值转换，公司主业将重新焕发青春，同时受让的珠阿能源 1999 年将投入运行，其利润有望出现新的增长。尽管如此，更大力度的资产重组仍是企业根本改观、脱胎换骨的现实选择（西南证券研发中心 杨江权 2000.5.28《中国证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

受燃油价格持续上涨和公司电厂上网电价再次降低的双重影响，粤华电 2000 年上半年的主营业务成本大幅增加、主营业务收入大幅下降，从而使得公司再次陷入亏损的困境。即使公司的其他业务如油料运输、投资咨询业的利润同比有所增长，但仍无

法改变公司亏损的命运，更糟糕的是 2000 年的财政补贴也有所下降。中报显示公司下半年将努力争取燃油进口指标，以降低燃料成本，同时加强管理，加快应收坏账的回收速度，并争取年内实现部分新项目的启动。但就目前的市场环境和公司本身的状况来看，公司若无实质性的资产重组、收购兼并，短期内扭亏为盈的可能性不大，发展前景不容乐观（北京证券研发中心 申微 2000.8.9《中国证券报》）。

食指点评：资产重组是公司惟一的出路和惟一的题材，还好，经过数年的等待终于等来了与清华园公司的联合，为股市上众多的得清华而升天的上市公司族又增添了一员。值得注意的是，与众多的资产重组上市公司一样，也是股价先上天，实质性消息才出来。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本和目标价位

1. 以上市以来第一次巨量为参照点

1996 年 10 月出现上市以来同时也是至今为止的最大天量，当月最高价为 7.45 元，最低价为 4.26 元，由此估算出庄家成本平均价为 5.85 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 5.85 元 × 常数 3 = 17.55 元

庄家目标价位（区域 02）= 5.85 元 × 常数 3.382 = 19.78 元

庄家目标价位（区域 03）= 5.85 元 × 常数 3.618 = 21.16 元

2. 以上升前巨量为参照点

1999 年 8 月出现巨量，这也是 1996 年 10 月阶段性巨量之后的第二次巨量，当月最高价为 8.15 元，最低价为 5.91 元，由



此估算出庄家成本平均价为 7.03 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 7.03 元 × 常数 2.382 = 16.74 元

庄家目标价位（区域 02）= 7.03 元 × 常数 2.618 = 18.40 元

庄家目标价位（区域 03）= 7.03 元 × 常数 3 = 21.09 元

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1994 年 2 月上市次月创出最高价 14.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 14.00 元 × 常数 1.382 = 19.34 元

庄家目标价位（区域 02）= 14.00 元 × 常数 1.50 = 21.00 元

庄家目标价位（区域 02）= 14.00 元 × 常数 1.618 = 22.65 元

2. 以上升前最高价为参照点

1999 年 8 月上市后第二次巨量，其高点为 8.15 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 8.15 元 × 常数 2.382 = 19.41 元

庄家目标价位（区域 02）= 8.15 元 × 常数 2.618 = 21.33 元

庄家目标价位（区域 03）= 8.15 元 × 常数 3 = 24.45 元

3. 以上升前最低价为参照点

2000 年 1 月达到成交量萎缩后再放量从而确认底部的最低点 5.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 5.00 元 × 常数 3.618 = 18.09 元

庄家目标价位（区域 02）= 5.00 元 × 常数 4 = 20.00 元

庄家目标价位（区域 03）= 5.00 元 × 常数 4.382 = 21.91 元

（三）基本面分析确认

对资产重组股来说，在没有知道它的真正题材之前，最后升



幅和最高价位是不好确定的。假设我们无法得知真实的内幕消息，最大的保证就是从成交量上来看待庄家的信心了。该股的成交量“量增量缩”十分理想，因此，我们可以假设其最后出台的消息可能比较惊人，是否有比较大的可能和北大清华挂上了钩呢？我们就把期望值放的高一点吧。如果真有这样的题材，定在20元左右，应当比较保守比较可靠了。

中指假设的验证：在2000年1月达到这一轮行情的最高点位21.57元。

无名指：庄家是谁

上市推荐：珠海证券公司 君安证券公司

主承销商：珠海证券公司

副主承销商：君安证券有限公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
珠海经济特区电力开发（集团）公司	72 496 500	33.20
珠光公司	10 200 000	4.67
国际银行家珠海俱乐部	5 525 000	2.53
民安投资管理有限公司	4 038 047	1.84
珠海经济特区富华投资公司	2 845 800	1.30
珠海裕发实业投资公司	2 550 000	1.17
珠海经济特区银星科技开发公司	2 550 000	1.17
深圳市国际经济技术合作公司	1 700 000	0.78
珠海市景辉有限公司	1 681 858	0.77
珠海经济特区华骏达企业公司	1 360 000	0.62

无名指点评：该股的主承销商是名不见经传的珠海证券公司，而大名鼎鼎的国泰君安偏居于次。但是如果真有这样的题

材，想必它是不会置之度外的。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1998年12月成交量达到1996年大牛市以来的最低，次月即1999年1月增量下跌，确认量缩有效，并且以1996年10月巨量时为参照点的成交量W底的右底已经形成。因此最佳买点就在1999年2月。

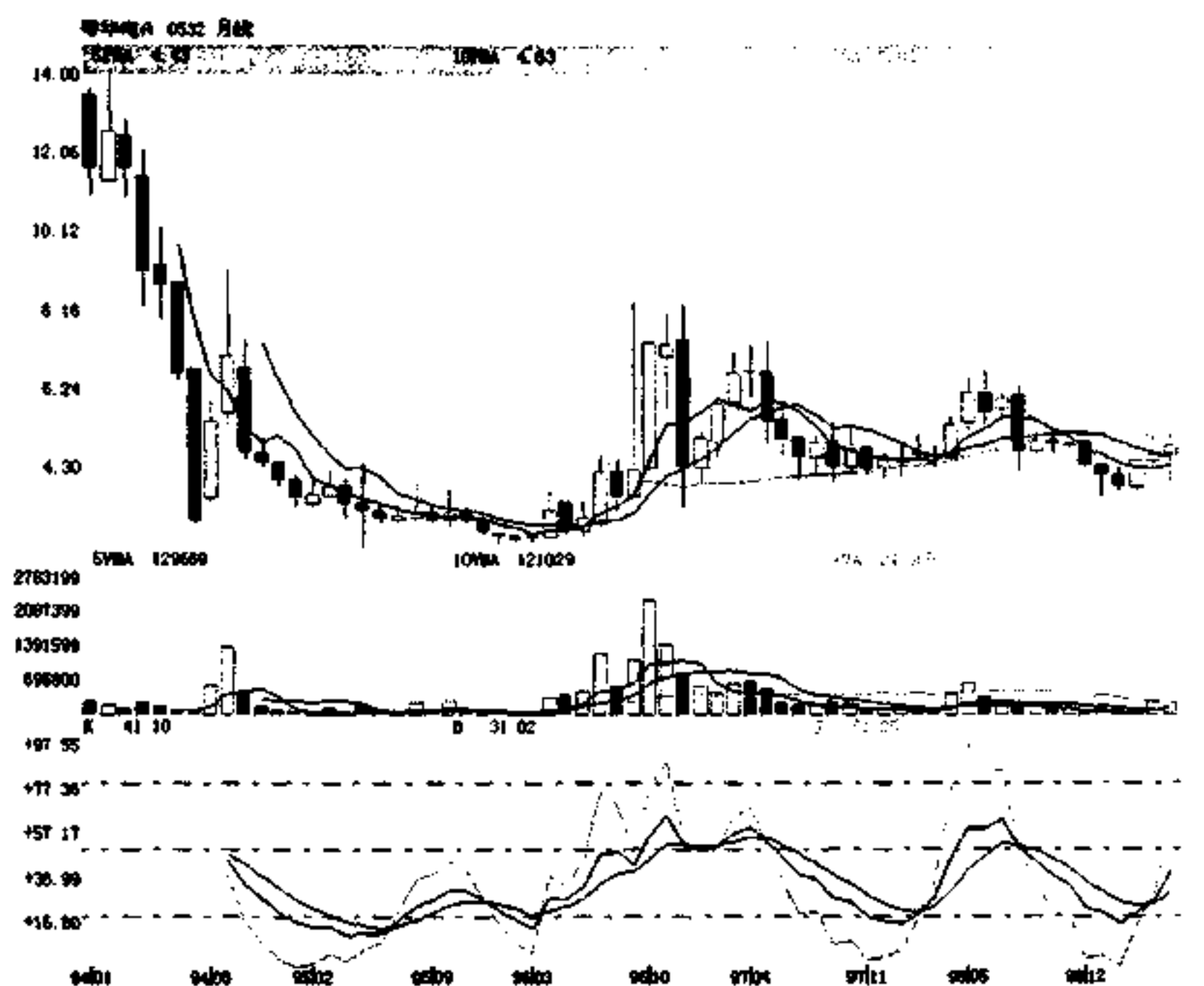


图 9

期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

2. 形态分析

以1994年1月上市当月为参照点的大型下降三角形，在1999年2月已经运行到了顶端位置，突破在即，向上的可能性更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

J线再度触到底部负数区域，有转头向上形成黄金交叉的趋势。

综合判断：最佳买点是在1999年2月。

0628 倍特高新（1999年的大黑马）

公司于1992年7月由成都高新技术产业开发区管理委员会、中国科学院成都生物研究所制药厂、成都钢铁厂和西藏自治区石油公司共同发起，经过定向募集方式设立，于1996年10月30日在深圳证券交易所以上网定价方式向社会公众发行1800万股A股。

大拇指：量增量缩原理

1996年11月上市。上市后第一个明显巨量出现在1998年4~5月，成交量分别为5245万股和5581万股，合计两个月的换手率为150%，当时流通盘7200万股，在1998年12月成交量达到低点，月成交量仅为468万股，当月换手率6.5%，当时流通盘7200万股，这也是上市以来的最低量，量缩比（相对于1998年4~5月）为4.3%，指标理想；次月即1999年1月增量确认其缩量有效，并且以上市当月巨量为参照点的成交量W底



的右底已经形成，最佳买点在即！

如果庄家在上市后第二个巨量阶段 1998 年 4~5 月进货，这期间最高价为 15.95 元，最低价为 10 元，由此估算出庄家成本平均价为 12.98 元。而 1998 年 12 月的平均价为 10 元左右，说明庄家很可能被套。

经过 5 个月的底部横盘整理，该股在 1999 年 5 月探底 9.51 元后放量上攻，升势迅猛，在次月即 1999 年 6 月就达到顶点 19.47 元，最大升幅 104%。

食指：动能原理

1. 送配股

1996 年每 10 股送 8 股转增 2 股，除权日 1997.6.26；1997 年不分配不转增；1998 年中期不分配不转增，每 10 股配 3 股，末期每 10 股送 2 股，除权日 1999.8.11；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998 年 6 月 20 日股东会通过，以 1997 年末总股本 16130 万股为基数向全体股东每 10 股配 3 股，募集资金投向：①国家级新药倍特巴沙（司帕沙星）项目；②电动助力自行车项目；③成都高新区道路基础配套设施工程建设项目；④成都紫荆小区道路工程建设项目。另外，授权董事会行使 3000 万元人民币（含 3000 万元）规模以内投资决策权；兼并成都市医药工业公司。

(2) 1998 年 10 月 10 日公告：投资 650 万元人民币收购上海华银国际经济发展公司和河南省亚美经协贸易公司持有的上海国银期货经纪有限公司 60% 和 5% 的股权。



(3) 1999年3月23日公布1998年度报告，1998年每股收益为0.41元，每股净资产3.67元，净资产收益率11.05%。公司募集资金实际投资项目及进度如下：①药业公司二期项目，总投入2170万元，已经竣工验收；②现代橱柜二期技改项目，总投入3040万元，于1998年底全部竣工；③多媒体资讯，投入2000万元，与香港海洋集团合资建设，合资公司1998年仅有微利，本公司未产生收益；④数字影碟机，投入400万元参股，本年度分回利润40万元；⑤倍特科技园二期，共投入3217万元，截至1998年底全部竣工；⑥微电脑控制器，总投入1100万元，项目一期工程于1997年底竣工，1998年实现销售收入1197.3万元，利润9万元，截至报告期末，公司发行股票所募集的资金全部使用完毕。

(4) 1999年展望：做好电动自行车，司帕沙星原料药、片剂、胶囊剂项目，成都市人民南延线高新B段工程和成都高新区紫荆小区紫荆东路工程等重点项目；全面促进橱柜上规模上水平维护“中国第一橱”的声誉和地位；找准药业突破口，抓紧新药的研究；以电器厂和数据网络公司为主，组建倍特电子实业公司，建立新产品开发技术中心，突出倍特电子主导产品优势；电动自行车项目迁入科技工业园二期特别设计的厂房内，按年产8万台的计划安排生产，重点放在降成本促销售；建设开发公司保持稳步发展。

(5) 1999年7月6日公告：公司股票价格连续三天达跌幅限制，公司董事会郑重声明：公司目前未有应披露而未披露的信息。

(6) 1999年8月12日董事会通过：向成都倍特期货经纪有限公司增加投资500万元，使公司投资总额达到1150万元，占倍特期货公司3000万元注册资本的38.3%。

(7) 1999年8月14日公布1999年度中期报告：每股收益0.063元，每股净资产3.73元，净资产收益率1.69%。以1999



年8月11日实施送股后的总股本19356万股计算，公司1999年中期每股收益摊薄为0.053元/股。上半年完成主营业务收入14147.72万元，实现净利润1017.83万元，与去年同期相比，主营业务收入增加1.77%，净利润减少69.95%。净利润减少原因主要是：①上半年市场竞争进一步加剧；②上半年未形成规模生产和经营的电动自行车公司亏损；③上半年公司贷款规模增加，财务费用上升；④上半年公司在产品促销方面加大了力度，使营业费用上升。

(8) 1999年9月21日董事会通过：①为更好地实施多元化发展战略，在成都倍特投资有限责任公司注册资本由2000万元增至5000万元之际，决定对该公司增加投资2937.441万元，使公司在该公司的总投资达到4697.441万元，占该公司注册资本的93.95%；②成都倍特期货经纪有限公司注册资本1000万元，其中公司出资650万元，成都倍新投资咨询有限责任公司注册资本120万元，其中公司出资115万元，现决定将以上产权均以公司出资额的价格出让给成都倍特投资有限责任公司。

(9) 1999年12月14日股东会公告：对公司附属企业进行改组或增资，①成都倍特建设开发有限公司，注册资本为8000万元，本公司出资7600万元，占95%；②成都倍特实业有限公司，注册资本4000万元，本公司出资3600万元，占90%；③成都倍特餐饮娱乐有限公司，注册资本700万元，本公司出资665万元，占95%，④对成都倍特药业有限公司的出资将达到3420万元，该公司注册资本3600万元的95%；⑤对成都倍特电动自行车有限公司的出资将达到5866.24万元，占该公司注册资本6500万元的90.25%；连同已公告的公司对成都倍特投资有限责任公司增加投资至4697.441万元，和对海南倍特绿色工程有限公司的投资640万元，公司对7家控股子公司的出资总额达到26488.681万元。

(10) 2000年8月1日董事会公告：投资84万美元与香港



新世界集团，美国康柏电脑公司等 6 家公司共同参与组建中药通电子公司议案，该项目注册资本 300 万美元，本公司占 28% 股份，为第一大股东，公司成立后的主要业务是通过互联网技术，面向全世界推介中国传统医药。

(11) 2000 年 11 月 11 日董事会公告：投资设立四川倍特金穗工程设备有限公司，本公司出资 175 万元，占注册资本的 35%，该公司主要从事密码税控系统的研发和市场营销。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

上半年公司主营业务收入较上年同期增长 1.77%，而净利润较上年同期下降 69.95%，主要原因是营业费用、管理费用及财务费用较上年同期增长 115.4%，共计 5300 万元。下半年，控制费用增长是公司增加盈利的关键。当前，该公司主业较为分散，资产周转率较低，资产质量欠佳，2 年以上的应收账款、预收账款及其他应收款计 18676 万元，存货中包含有 11110 万元的开发成本，两项合计 29786 万元，占流动资产总额的 28.31%。因此，突出主业，盘活现有资产，提高资产的利用率将是公司的重要任务。(港澳证券 邢精平 1999.8.18 《中国证券报》)

(2) 1999 年年报分析：

倍特高新 1999 年主营收入、净利润同比增长 17.55% 和 51.27%，主要由于成本降低和生产规模扩大，以及基础设施建设收益大幅增长。公司重点抓商品房住宅小区的开发销售和道路等基础设施建设，这部分收入占主营收入 76.14%，同时参与市政设施建设。在高科技实业方面，电动自行车有较好的市场和发展前景；药业生产经营稳中有升，重点加强了倍特巴沙片的生产与销售队伍的建设。电器生产基础相对薄弱，但启动了酒店管理电脑系统和地税发票控税系统，为今后发展打下了良好的基础。公司要加强回款力度，以减缓流动资金的持续紧张（福建兴业证

券研发中心 刘旦 2000.4.14《中国证券报》)。

(3) 2000 年中报分析：

倍特高新主营业务为药业、电动自行车、电子网络等高新技术产品的开发、生产和经营，高新技术开发区的开发建设及房地产等。在报告期内，公司克服了日趋激烈的市场竞争带来的不利影响，在稳步发展基础设施及房地产业的基础上大力发展高科技主业。上半年实现主营业务收入同比增长 22.57%，但实际净利润仅完成 789.25 万元，同比下降了 22.46%；主要是由于报告期内公司拥有的倍特电动车有限公司的权益增加，而导致承担的亏损增加。公司现有的产品和项目在盈利能力上略显不足，在下半年公司应加大新产品开发方面的力度，不断提高产品技术含量，才能有效提升业绩（江信证券 李洪升 摘自 2000.8.8《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

1999 年 9 月 16 日《中国证券报》消息：近日，倍特高新(0628)及其控股公司共同组建的海南倍特绿色工程有限公司投资兴建的生态林业项目，在海南省白沙黎族自治县正式启动。据介绍，整个项目占地 866 公顷，总投资 3000 多万元。首期工程在白沙黎族自治县种植 333 公顷的速生丰产林，以支持海南省大型项目洋浦纸浆厂，二期工程将开发热带经济作物。

食指点评：从公司的公告消息来看，投资项目具有短平快特点，单个评价起来似乎不错，但是因为缺少大规模发展的可能性和持久性，所以整个感觉仍然没有摆脱地域性综合大集团的影子。这在改革开放头几年不失为快速发展的好方法，但是在市场越来越小、跨地域联系越来越快捷的现在，这种“扁平式”的发展战略已经失去了高速前进的可能性，显示出公司领导层的保守和自闭。反映到股市上来，最好的对策就是短暂跟它一程，然后对它说再见。



中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本和目标价位

· 以上市以来第一次巨量为参照点：

1998 年 4~5 月连续两个月放出相近的巨量，也是上市以来的天量，此间最高价为 15.95 元，最低价为 10.00 元，由此估算出庄家成本平均价为 12.97 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 12.97 元 × 常数 1.382 = 17.92 元

庄家目标价位（区域 02）= 12.97 元 × 常数 1.50 = 19.45 元

庄家目标价位（区域 03）= 12.97 元 × 常数 1.618 = 20.98 元

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1997 年 4 月带量创出上市后最高价 35.18 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 35.18 元 × 常数 0.382 = 13.43 元

庄家目标价位（区域 02）= 35.18 元 × 常数 0.50 = 17.59 元

庄家目标价位（区域 03）= 35.18 元 × 常数 0.618 = 21.74 元

2. 以上升前高点为参照点

1998 年 4~5 月巨量创出上升前高点 15.95 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 15.95 元 × 常数 1 = 15.95 元

庄家目标价位（区域 02）= 15.95 元 × 常数 1.382 = 22.04 元

庄家目标价位（区域 03）= 15.95 元 × 常数 1.50 = 23.92 元

3. 以上升前低点为参照点

1999年5月达到缩亮确认后再放量探底时的最低点9.51元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 9.51元 × 常数1.5 = 14.26元

庄家目标价位（区域02）= 9.51元 × 常数1.618 = 15.38元

庄家目标价位（区域03）= 9.51元 × 常数2 = 19.02元

（三）基本面分析确认

公司的发展战略是成为一个局部地域的综合性的公司，这实在是与“高新”两个字不太沾边，按照这样保守的发展战略，公司的经营势必会越来越停滞甚至倒退。中国的高新企业，如果不能以强有力的技术领先产品在全国市场中占据（哪怕是短暂的）一定份额，如果不能把别人的技术领先产品通过自己强大的销售渠道销售，很快就会被跟新的产品和更强大的公司挤到一边去。因此，对该公司的基本面要打点折扣，最好认定它只有短暂的一次性行情。这样比较保险。这其实对投资者来说已经可以获利不浅了。因此，就以庄家成本为主定位为顶部20元，比较合适。

中指假设的验证：在1999年6月，该股达到这波行情的顶点，最高价为19.47元（非复权）。

无名指：庄家是谁

上市推荐：君安证券有限公司

主承销商：国泰证券有限公司

副主承销商：成都证券公司

股东名称	持股数量 (股)	比例 (%)
成都市国有资产管理局	30 360 000	15.69
北京工艺品进出口有限责任公司	4 800 000	2.48
重庆钢铁集团有限责任公司	3 000 000	1.55
成都电缆股份有限公司	2 976 000	1.54
成都钢铁厂	1 800 000	1.44
成都市西南计算机软件公司	1 320 000	0.68
成都市自来水总公司	1 200 000	0.62
成都市武侯区新兴经济实业公司	1 200 000	0.62
成都卷烟厂	1 200 000	0.62
成都无线电机械高新技术应用公司	1 200 000	0.62

无名指点评：国泰君安作为公司的主承销商，当然应当注意。如果说国泰君安将此作为重仓操作股，那又似乎勉强。最大的可能就是国泰君安在公司股价操作的最好时机短暂地顺势做一把。后面有成都地方性的券商和大户联手操作。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1998 年 12 月成交量达到 1996 年 11 月上市以来的最低，次月即 1999 年 1 月增量确认量缩有效。因此最佳买点 1999 年 2 月。

2. 形态分析

以 1998 年 5 月高点为参照点的大型下降三角形已经形成，其顶端突破在即，向上的可能性更大。



3. 月线图上的 KDJ 指标

在 1999 年 2 月，KDJ 已经出现底背离，在上市以后第二次触底，有上升的趋势。

综合判断：最佳买点 1999 年 2 月。

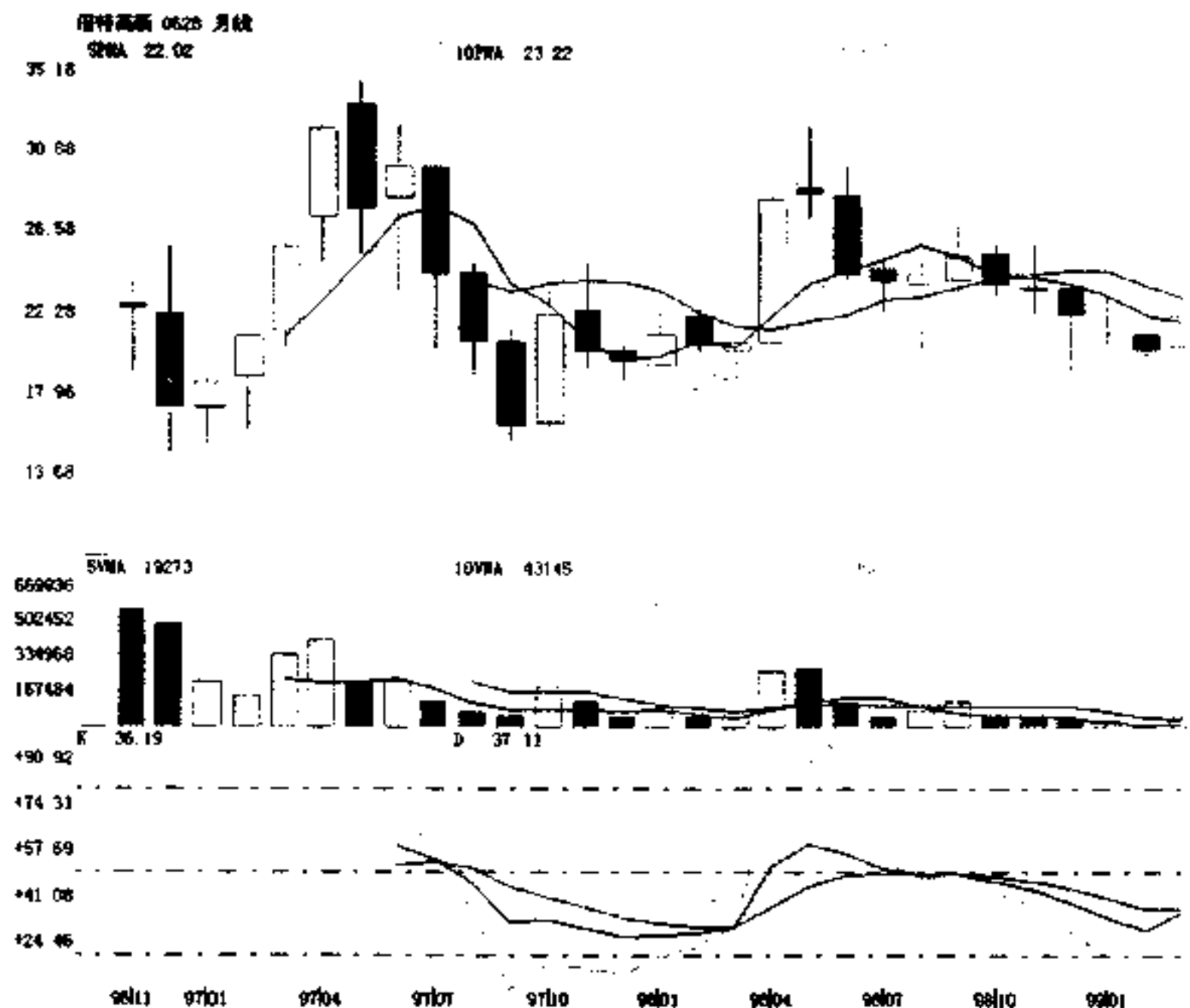


图 10

0756 新华制药 (1999 年的大黑马)

公司前身为原山东新华制药厂，成立于 1943 年，初期主要生产卫生材料。从 50~60 年代后期，新华制药厂由于积累了丰富的医药生产经验，因而参与建设及管理国内多家制药厂，包括

济南制药厂、青岛制药厂、济宁抗生素厂、沂蒙新华药厂、西北第二合成药厂、华北制药厂及西北合成药厂。1993年，原山东新华制药厂独家发起，以定向募集方式设立该公司，新华厂经营性国有资产净值26649.5万元，折成国家股21744万股，定向募集社会法人股和内部职工股4987万股，每股发行价为1.50元，1993年9月30日公司正式成立，1996年该公司发行境外上市外资股15000万股，每股发行价格1.82港元。

大拇指：量增量缩原理

1997年8月上市，当月创出天量，月成交量2556万股，月换手率204%，当时流通盘1250万股，并且当月创出高点12.97元，高开低走，收出一根月线中阴线。下调6个月后，在1998年1月成交量明显见到低点，月成交量423万股，月换手率33.8%，当时流通盘1250万股，量缩比（相对于上市当月）为16.5%，对次新股来说尚可，成交量W底的左底形成，应当有一波中级行情。

随后增量上升，在1998年5月见顶，最高价12.80元，已经接近前期高点了。升幅60%。

应当注意到，1998年5月也是上市以来的第二个天量，月成交量1983万股，月换手率158%，当时流通盘1250万股，按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股上市以来最大的机会，就在其后的缩量回调企稳阶段了。

1998年12月，成交量成为上市以后的新低，月成交量仅为142万股，月换手率11.3%，当时流通盘1250万股，量缩比（相对于上市当月）为5.5%，量缩比（相对于1998年5月）为7.1%，指标惊人的理想。并且成交量W底的右底已经形成，最佳买点！

在随后的6个月内，成交量基本维持在同样的水平，并且明



显见到庄家放量打压、吸筹、洗盘的迹象。在 1999 年 5 月创出新低 7.90 元后放量拉升，经过 10 个月的升途，在 2000 年 2 月见顶，最高价位 5.63 元，升幅 224%！

再看一下庄家的情况。起动前的最低点 7.90 元是在 1999 年 5 月所创，在此之前最近一次巨量在 1998 年 5 月，该月最高价 12.80 元，最低价 9.18 元，由此估算出庄家成本平均价是 11.00 元，从彼时到此时，下降幅度已经达到 28%，这说明庄家被套的可能性极大，无论主动或被动。



食指：动能原理

1. 送配股

1997 年每 10 股派 0.70 元（含税）；1998 年中期不分配不转增；末期每 10 股派 0.2 元（含税）；1999 年中期不分配不转增；末期每 10 股派 0.4 元（含税）；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 公司 1998 年经营回顾及 1999 年计划：1998 年亚洲金融危机的持续蔓延，导致公司产品出口增长受阻，出口产品价格下降；由于长期重复建设的影响，导致近年来国内药品总体生产能力严重过剩，同类产品低价竞销。公司生产经营保持正常，营业额、出口总量均较上年增长，但税后利润下降。1999 年公司将加快推进产品结构调整，把主要原料药产品做大做强；大力培育发展高附加值制剂品种，特别是加快公司自产化学原料药品的制剂品种的发展，开发不同剂型，多种规格及复方制剂，逐步将制剂销售比重提高到化学原料药同等水平。

(2) 1999 年 12 月 31 日董事会公告：本公司受让山东新华医药集团有限责任公司拥有的资产评估价值总额为 2160.49 万



元，收购款以应收账款净额抵销，以上交易属关联交易。

(3) 2000 年 2 月 24 日公告：本公司股票已连续 3 日达到涨幅限制，公司董事会提醒广大投资者：公司目前没有应披露而未披露的信息。

(4) 2000 年 4 月 17 日董事会公告：获得有关政府机构批准的前提下，向本公司股东取得有条件的一般授权以购回 H 股，而该等购回的 H 股的面值总额不超过在获得股东大会批准当天已发行 H 股面值总额的 10%。

(5) 2000 年 6 月 13 日股东会公告：1999 年度内资股类别股东大会特别批准关于授权本公司董事会购回不超过已发行 H 股股份面值总额 10% 的 H 股股份的议案。

(6) 2000 年 6 月 26 日回购及减少注册资本公告：1999 年度内资股类别股东大会特别批准关于授权本公司董事会购回不超过已发行 H 股股份面值总额 10% 的 H 股股份的议案。如本公司董事会实际行使上述授权，本公司最高可回购 H 股 1500 万股，并在回购完成后相应地将本公司注册资本从 42731.283 万股减少为 41231.283 万股。

(7) 2000 年 7 月 22 日职工股上市提示性公告：本公司内部职工股 3065.71 万股将于 2000 年 7 月 26 日上市流通，其中董事、监事及其他高级管理人员所持有的 7.2197 万股，按有关规定暂锁定，本此实际流通的内部职工股数量为 3058.4903 万股。

(8) 2000 年 11 月 23 日董事会公告：由于苯丙醇胺（简称“PPA”）用于治疗感冒咳嗽后，会引起患者出现过敏等严重不良反应，国家药品监督管理局发出紧急通知，要求立即停用含 PPA 成分的药品，国家药品监督管理局要求停用的 PPA，与本公司生产的 PPA（吡哌酸）不是同一产品。本公司生产的吡哌酸片占公司总销售额 5% 左右，国内市场占有率为 77.8%，属本公司主要制剂产品之一，获国家银质奖，并连续 3 年被山东省人民政府评选为名牌产品。国家药品监督管理局要求停用苯丙醇胺



(PPA)，不会对本公司吡嘧酸 (PPA) 生产销售产生影响，也不会对本公司的生产经营活动造成影响。

(9) 2000 年 12 月 13 日股东会公告：2000 年第一次临时股东大会，审议通过公司决定向在深圳证券交易所开立 A 股股票账户的自然人和机构投资者，增资发行不超过 3000 万股的 A 股。所募集资金的将用于以下项目：①克拉霉素建设项目：该项目计划投资 2995 万元；②美洛昔康建设项目：该项目预计总投资 2300 万元；③国家级企业技术中心改造项目：预计总投资 7450 万元；④L-350 扩产改造项目：预计投资 2998 万元；⑤咖啡因技术改造项目：预计投资 16000 万元；⑥针剂 GMP 改造项目：计划投资 8000 万元；⑦安乃近 GMP 改造项目：计划投资 3980 万元；⑧市场网络建设（含零售药店），预计总投资 4000 万元。以上项目投资总额预计为 47723 万元，全部来源于本次增发所募资金。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

医药市场的激烈竞争导致公司部分产品价格降低，主营业务收入比上年同期有所下降。但由于主营成本减少 3900 多万元，公司主营利润得以上升。这说明近年来公司的产品结构调整已见成效，公司产品有较高的市场竞争力，上半年，产品出口量较去年同期增长 15%，境外市场占有率有提高。公司发行 H 股及 A 股所募资金，分期投在产品的技改项目及新产品的开发上，经营较为稳健。最近通过的 ISO9001 质量体系认证，标志公司在质量管理方面达到了新的水平，这对于今后公司进一步扩大市场占有率十分有利（安徽证券上海总部 陶立敏 1999.8.17《中国证券报》）。

(2) 1999 年年报分析：

公司 1999 年实现主营收入 95066 万元，其中制剂产品销售



额占销售总额的比重达到 35.96%，较上年提高 7.94%，同时化学原料药比重下降 7.67%，表明公司实施的产品结构调整战略收效显著。在主营收入同比减少 2.38% 的情况下，公司净利润反而增长 20.50%，这与公司积极开展技术改进活动和推行“比价采购”制度，从而降低生产经营成本密切相关。公司本期主营业务成本比上年下降 6.59%，采购成本累计降低 4256 万元，同时管理费用也下降 1604 万元。公司 1999 年年产销率达到 99.2%，在产销稳步提高的同时，公司加大科研投入，1999 年新产品科研投入占总销售额的 4.23%，在国内制药行业中处于领先水平。其中制剂产品实现的销售额中新产品较上年增加了 18.8%（东方证券研发总部 阮斐 2000.4.22《中国证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

新华制药上半年公司产品出口创汇率额较去年同期又增长了 11.1%。整个上半年公司的产销率亦保持了历史的最好水平，产销率达 99.8%。这主要归功于公司市场网络建设的加强，主导产品规模扩大及技术改造的进展。公司上半年取得了 3 个新药生产批文，取得 6 项专利，其中发明专利 4 项，另有两产品顺利通过美国 FDA 检查，增加了公司产品参与国际市场竞争的实力。这一切对今后进一步扩大市场占有率十分有利（长城证券研发中心 阎素萍 2000.7.25《上海证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

（1）1998 年 3 月 14 日《证券时报》消息，在北京召开的‘97 中国最有价值品牌研究成果发布会上获悉，山东新华制药股份有限公司的母公司山东新华医药集团公司品牌价值 11.62 亿元，较上年的 9.31 亿元增值 2.31 亿元。以上研究成果，是由北京名牌资产评估事务所参照国际惯例自 1995 年以来跟踪研究推出的。

(2) 1998年7月10日《证券时报》消息，营养保健食品褪黑激素片剂在山东新华制药股份有限公司正式投产，并以“美立宁”命名推向市场。该产品是公司生产的第一种保健品，也将成为公司又一新的经济增长点。据专家预测，10年内，褪黑激素将成为最畅销的营养保健食品之一。

(3) 1998年10月30日《中国证券报》消息，山东新华制药股份有限公司近年来依靠原料药生产规模优势和科技优势，逐步进行产品结构调整。1998年1~8月，公司普药制剂销售收入比去年同期增长104%，新药销售比上年同期增长456%。1~9月份，公司新产品产值为去年同期的216%。目前，公司制剂及新产品产值已占到公司全部产值的近1/3。制剂类型也由过去单一的片剂发展到多种剂型。日前，公司中试车间和制剂研究所相继投入使用，这将对公司新产品和新剂型的开发起到积极的推动作用，从而进一步加快公司产品结构调整的速度。

(4) 1999年1月28日《证券时报》消息：近日，由山东新华制药股份有限公司开发研制的国家二类新药尼尔欣喜获卫生部新药生产证书，并已开始正式生产。

(5) 1999年10月15日《证券时报》消息：至9月底，山东新华制药股份有限公司1999年已实现出口创汇3157万美元，比上年同期增长了13%。据了解，仅咖啡因一个产品，1999年就创汇1000多万美元，出口量和创汇额均比上年同期增长50%。另外，新华牌安乃进尽管是解热镇痛药中的老产品，但通过对其进行技术改造后，出口量同比增长1000吨。

(6) 2000年1月19日《中国证券报》消息：新华制药近期技术创新连结硕果，两种新型制剂目前已在车间完成试验交接，近期有望批量生产，为制剂行列再添新军。据介绍，新完成试验的两种新制剂是尼莫地平缓释胶囊和盐酸曲马多缓释片，前者主要用于脑血管类疾病，后者可用于感冒，并可调节免疫力。此次两种药品由素片改进为缓释片后，药力作用时间可大大延长。这



两种制剂要求化验周期和技术有一定难度，公司下属研究院积极探索最佳化验方法，为试验提供了准确可靠的数据，工艺得以不断改进。目前该产品正在安装调试设备，近期有望投入生产，并将为公司增添新的利润增长点。

(7) 2000年3月10日《证券时报》消息：1999年是新华制药的控股公司山东新华医药集团迅猛发展的一年，在新产品产值率提高和出口创汇增加的带动下全年经济效益大幅增长，销售总额达到20.5个亿，完成利润8304万元，同比增长14%。借助雄厚的科技力量逐步调整产品结构是新华制药集团快速发展的关键所在。1999年公司加大科研开发力度，全年共投入6400万元用于新产品开发及老产品的改造；投入4860万元用于技术设备改造，公司中试车间和制剂研究所相继投入使用，使公司产品结构从以原料药为主转移到开发新产品和医药制剂。上年公司共有6个产品取得生产批文，7个产品正式申报生产，8个产品正式申报临床，4个新产品投入生产。1999年，仅新药一项销售额就达8704万元，同比增长30.65%。上年在出口创汇方面山东新华医药集团也有所突破，全年出口创汇4350万元，同比增长9%，并且形成了大产品、大客户、多元化的外贸经营格局，目前已有两个过千万美元的出口产品，10个过百万美元的大客户，两个年销售额过2亿元的中型合资企业，与加蓬合作的中加弗朗思维尔制药公司也在上年正式开工运作，并在加蓬政府招标采购中一举中标。

(8) 2000年6月8日《证券时报》消息：山东新华制药股份有限公司(0756)生产的新华牌茶碱原料药通过美国食品药品监督管理局(FDA)认证，同时公司被确认为合格的API(有效药物成分)生产供应商。此次获得美国FDA认证，是新华牌茶碱产品继1995年获得欧洲COS(药品适用性证书)之后再一次获得世界权威质量机构的认证。这标志着该产品的生产、管理和质量均已达到世界一流水平，也为新华制药其他产品走向世界奠定了



良好的基础。

(9) 2000年6月20日《证券时报》消息：山东新华制药股份有限公司(0756)之母公司山东新华医药集团公司被中国质量协会表彰为1999年度全国质量效益型先进企业，并同时被授予“全国质量效益型先进企业特别奖”。在获得特别奖的9家企业中，新华医药集团是惟一一家制药企业。公司在质量管理上加快与国际惯例接轨，积极申请并通过了欧洲COS认证和美国FDA审计，按照国外认证咨询机构和外商要求积极进行质量整改，并在国内率先开展了对原材料供应方面的资格审查和质量审计，通过可靠的原料质量确保产品质量。公司还顺利通过了原国家医药局的GMP达标和ISO9001认证，其中咖啡因和布洛芬两产品被国家主管部门列为全国医药行业推行的GMP样板。

(10) 2000年7月14日《中国证券报》消息：新华制药(0756)克服原料涨价和成品药价格竞争激烈等种种不利因素，通过强化成本、质量管理，改进完善营销手段，使上半年销售收入和利税额分别同比增长10%和20%以上，继续保持快速发展的良好势头。

(11) 2000年9月4日《中国证券报》消息：日前，新华制药在英国史克必成公司利用因特网在全球范围内进行的网上公开招标采购中，独中三标，成为英国史克必成公司122吨咖啡因供应商，此举标志着公司在利用电子商务开展国际贸易方面迈出了实质性的一步。据了解，英国史克必成公司是世界最大的医药企业之一，此次招标是为了采购其2001年生产所需的122吨咖啡因，全球共有十几家企业参与角逐，新华制药作为我国最大的咖啡因生产厂家进行了招标。

(12) 2000年11月18日《中国证券报》消息：新华制药其母公司新华医药集团日前通过了由国家环境保护总局华夏环境管理体系审核中心的ISO14001环境管理体系认证。这是我国首家通过此项认证的大型化工医药企业，有利于增强公司在国际市场



上的竞争能力。新华制药作为集团的核心企业是此次认证审核的重点。

食指点评：中国股市的一大特点就是国有股的大量存在，尤其是许多国有大集团公司成为上市公司的绝对控盘大股东，在这类股中间，涌现出许多出类拔萃的大牛股，比如，600839 四川长虹、60002 莱钢股份等。究其原因，自然是比较多的。但是最关键的一条就是公司领导的宏图大略，其他一切都可以在此之下派生出来。相对于民营企业，国有企业当然有它的分配制度方面的根本的缺陷，也难以从根本上判断它们长远的发展情况；但是这并不能说明没有真心地想把国有企业办好办出大事业来的企业英才。对散户而言，抓住这样的大牛股其实相对比较容易。因为这样的领导和企业相对于那些神秘的大庄家，更愿意让媒体报道，而当地的政府和新闻媒体也会更乐于报道他们发展情况。因此，从操作的角度，可以先列出一张这样的公司的名单，追踪他们的业绩发展和动态消息，一定能够抓住大黑马。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一次天量为参照点

1997年8月上市，当月该股就放出天量，当月最高价为12.97元，最低价为7.76元，由此估算出庄家成本平均价为10.40元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 10.40元 × 常数1.618 = 16.83元

庄家目标价位（区域02）= 10.40元 × 常数2 = 20.80元

庄家目标价位（区域03）= 10.40元 × 常数2.618 = 27.22元



2. 以上市后第二次天量为参照点

该股上市后第二次天量在 1998 年 5 月，当月最高价为 12.80 元，最低价为 9.18 元，由此估算出庄家成本平均价为 11.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 11.00 元 × 常数 1.618 = 17.80 元

庄家目标价位（区域 02）= 11.00 元 × 常数 2 = 22.00 元

庄家目标价位（区域 03）= 11.00 元 × 常数 2.618 = 28.80 元

3. 以放量突破时为参照点

1999 年 6 月该股放量突破上升，当月最高价为 14.05 元，最低价为 8.90 元，由此估算出庄家成本平均价为 11.48 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 11.48 元 × 常数 1.618 = 18.57 元

庄家目标价位（区域 02）= 11.48 元 × 常数 2 = 22.96 元

庄家目标价位（区域 03）= 11.48 元 × 常数 2.382 = 27.34 元

（二）形态分析

以上市最高点为参照点：

该股上市当月就创出高位 12.97 元，并且一直成为最高价位，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 12.97 元 × 常数 1.618 = 20.98 元

庄家目标价位（区域 02）= 12.97 元 × 常数 2 = 25.94 元

庄家目标价位（区域 03）= 12.97 元 × 常数 2.382 = 30.89 元

（三）基本面分析确认

该股最大的特点就是总股本巨大而流通盘却是袖珍，具有指数杠杆作用，因此走出独立行情的可能性更大一些。如果没有整体的实质性的资产重组，股价上 30 元以上是困难的。其题材和



小流通盘的优势，最大的可能就是在 20 元～30 元的区间内运动。而整体性的资产重组几乎不存在，因为公司本身就是医药这样的朝阳行业。

中指假设的验证：2000 年 2 月该股达到顶点，最高价为 25.63 元，最大升幅 224%。

无名指：庄家是谁

上市推荐：南方证券有限公司 山东国际信托投资公司 湖北证券公司

主承销商：湖北证券公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）	备注
山东新华医药集团有限责任公司	217 440 000	50.89	A 股
香港中央结算（代理人）有限公司	138 631 499	32.44	H 股
山东国际经济开发公司	3 000 000	0.70	A 股
YEUNG TING KWONG DAVID	1 600 000	0.37	H 股
中国医药工业公司	1 540 000	0.36	A 股
青岛市医药物资公司	1 100 000	0.26	A 股
中国医药对外贸易总公司	1 000 000	0.23	A 股
山东北方制药厂	1 000 000	0.23	A 股
香港上海汇丰银行有限公司 A/C BR-79	902 000	0.21	H 股
香港上海汇丰银行（代理人）有限公司 A/C BR-80	902 000	0.21	H 股

无名指点评：山东证券公司是全国十大证券公司之一，但是并没有成为该公司这家山东大集团的主承销商，抢走嘴边肉的是

远在长江边上的湖北证券公司。那么合理的假设就是，湖北证券公司一定有十分独特而到位的设计，当然应当也包括公司股价在二级市场的表现。否则就有点不正常了。

👉 小指：最佳买点

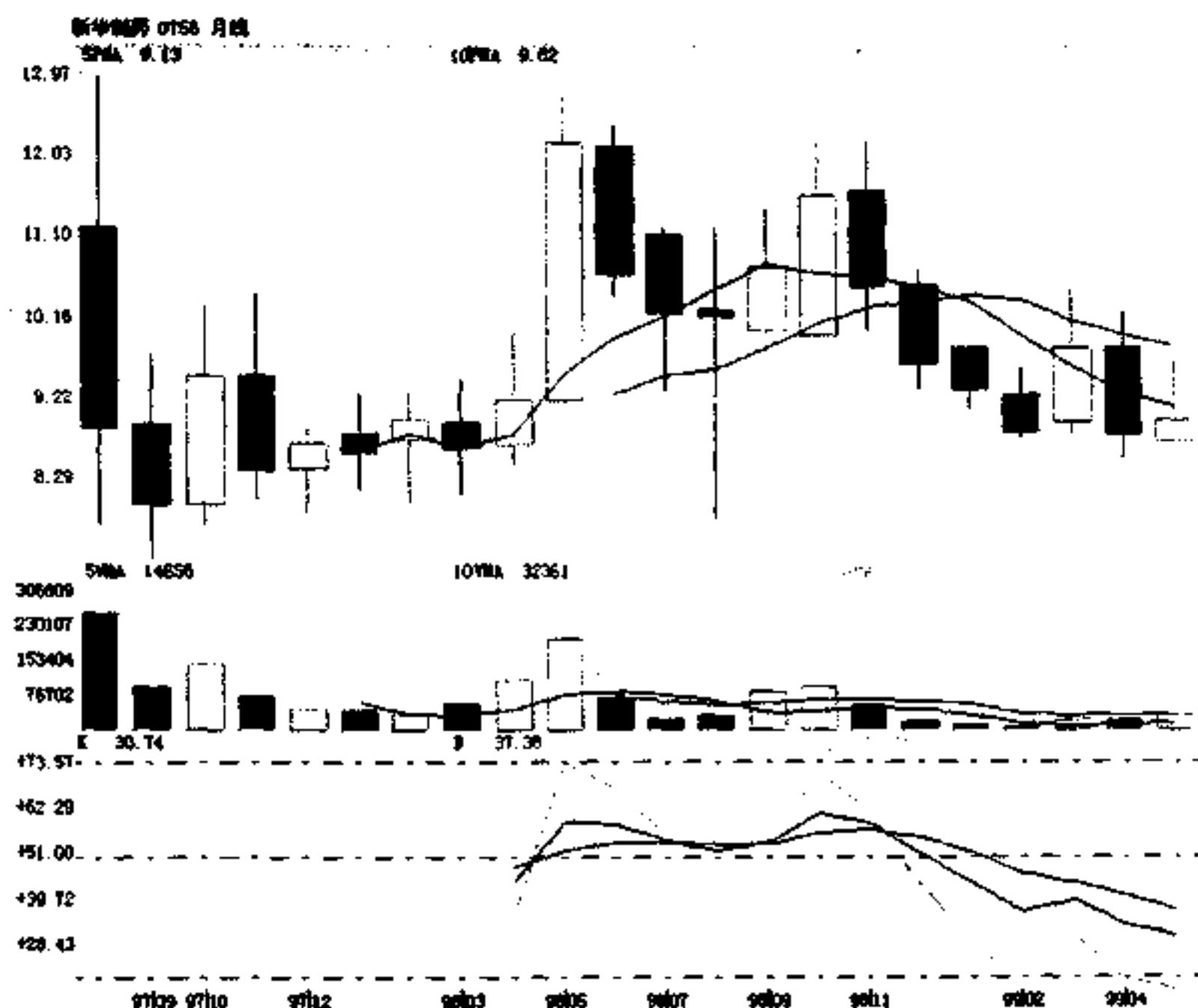


图 11

1. 成交量缩小情况

1999 年 1 月成交量达到 1997 年 8 月上市以来的最低，1999 年 3 月放量确认缩量有效。并且这也是成交量 W 底的右底。因此 1999 年 4 月的庄家打压时为最佳买点（庄家连续打压 2 个月，



在 1999 年 5 月触底后拉升)。

2. 形态分析

上市以来，股价可以说在一个大箱型中运动；这个大箱型也可以说是由一个失败的上升三角形和随后的下降三角形所组成，该下降三角形是以 1998 年 5 月第二次放量时所形成的高点为参照点的，在 1999 年 4 月已经向下运行到其顶端位置，突破在即，向上的可能性更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

1999 年 4 月，KDJ 有两次触底的趋势（黄金交叉在 1999 年 6 月出现）。

综合判断：1999 年 4 月为最佳买点。

0828 福地科技（1999 年的大黑马）

1997 年 4 月由原公司全资改组变更为股份有限公司。经批准总公司以 522085 万元的价格向福民公司转让原公司的 6.73% 股份，即 5220.85 万元净资产，转让后，总公司和福民公司以其各自所持有的原公司净资产 52960.93 万元和 24614.77 万元，按 65% 的比例分别折成 34424 万股和 16000 万股，同时联合东莞市南信发展有限公司，东莞市经济贸易总公司，东莞市银种能源实业公司三家法人分别以现金 1981.54 万元、295.39 万元和 147.70 万元，按 65% 的折股比例分别认购 1288 万股、192 万股和 96 万股，共同发起，以募集方式设立股份有限公司。



大拇指：量增量缩原理

1997年6月上市，月换手率88%，并不大，显示短时间里应当没有大行情。当月形成高点，随后逐波下行，在1997年9月形成低量，月换手率27%，随后有过一波微小的冲击箱顶的行情。随后有4个月的平台整理状态，在其末端的1998年11月又放出上市以来天量，月换手率70%（当时流通盘20640万），随后股价又下降一个台阶缩量调整。从形态上来看，该股已经经历了连续3个下降平台即将达到其顶端突破位置，一波大行情呼之欲出。按照“五指炒股法”理论假设，该股上市以来的最大机会即将出现。

1999年4月，成交量萎缩至低点，月换手率14%，量缩比（相对于1998年11月）20%，最佳买点在即。

1999年6月放量上升，当月换手率94%，连升9个月达到顶部区域，最大升幅450%！

如果庄家在1998年11月巨量时进货，当月最高价为7.08元，最低价为5.82元，由此估算出庄家成本平均价为6.45元左右；而量缩时的1999年4月的平均价为5.10元左右，即庄家被套的可能性很大。

食指：动能原理

1. 送配股

1993年每10股派0.22元，1994年每10股派0.8元；1995年每10股派0.83元；1996年利润暂缓分配；1997年每10股派2元（含税）；1998年中期不分配不转增，末期每10股送2股，转增8股，除权基准日1999.7.21；1999年中期不分配不转增，



末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998 年 1 月 5 日公司董事会公告，经外经贸部批准本公司为外商投资股份有限公司，公司 1997 年和 1998 年按沿海经济开发区所得税率 24% 减半纳税，即所得税税率为 12%。另据国家税务总局有关文件规定，由东莞市海关核准返还 1996 年进口环节代征增值税 27999576.30 元人民币。

(2) 经广东省对外贸易委员会审核批准，本公司被确认为“外商投资先进技术企业”。根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》的规定，本公司所得税率自 1999~2001 年享受 12% 的优惠税率。

(3) 1998 年 3 月 26 日公告，发行新股募集资金所投向的 74 厘米（29 英寸）彩色显像管技术改造项目，经过 1 年多的建设，已于 1998 年 3 月 23 日顺利建成并产出良品，目前正在进行小批量贯通试生产，预计 1998 年可生产 74 厘米（29 英寸）彩管 38 万只，按现行销售价格估算可增加收入约 6 亿元。

(4) 1998 年 4 月 17 日董事会公告，公司原定于 1998 年 4 月 28 日召开 1997 年度股东大会，因公司第一大股东的配股认购比例须经国有资产管理部门审批，鉴于审批手续不能按时办妥，现推迟到 1998 年 5 月 20 日召开。

(5) 1998 年 5 月 20 日股东会通过。①1997 年度利润分配预案：以总股本 64000 万股计算，向全体股东以 10 股送 1 股派息 1 元（含税，扣除后每 10 股派 0.8 元），股权登记日：1998 年 6 月 3 日，除权日：1998 年 6 月 4 日，红股上市日：1998 年 6 月 8 日，派息日：1998 年 6 月 10 日，余额 15226.22 万元滚存到 1998 年度分配；②公积金转增股本方案：以总股本 64000 万股计算，向全体股东以 10:3.2 的比例进行转增股本，股权登记日：1998 年 6 月 3 日，除权日：1998 年 6 月 4 日，转增股上市日：



1998年6月8日，转增股本后公积金为87347.12万元；③1998年配股议案：以总股本64000万股计算，向全体股东以10股配3股的比例进行配股，每股配股价格为6元~9元。

(6) 1998年8月5日配股说明书：以现有总股本90880万股为基数，每10股配2.112677股（以1997年末总股本64000万股为基数，每10股配3股），本公司法人股广东彩色显像管总公司以现金认购应配部分的10%，即1032.72万股；外资股股东福民发展有限公司以现金认购1544.24万股。本次配股实际募集资金39588.72万元，主要用于以下项目：①64CMHS/74CMFS型彩色显像管生产线兼容（切换式）技术改造项目，总投资约24482.095万元，本次募集资金投入21530.25万元，缺口由企业自筹，预计1998年下半年完成投资的60%，1999年上半年完成其余的40%；②74CM日立型多媒体倍频彩管及配套偏转线圈产业化项目，总投资8300万元，预计1998年下半年完成投资的30%，1999年上半年完成其余的70%；③年产90万平方米TN型和STN型LCD用偏振片建设项目，本项目与外商合资建设，总投资约12932.81万元，本公司应投入约9699.629万元，占75%，预计1998年下半年投入40%，其余60%于1999年完成。

(7) 1998年11月14日公布澄清公告：近日广州市某媒体公开报道本公司1998年1~7月已完成销售22亿元，本年度有望完成36亿元，对此，本公司郑重声明，本公司未向任何媒体披露有关下半年生产经营情况，该报道与本公司无关，截止目前本公司无应披露而未披露的事项。

(8) 1998年度业务回顾及1999年度展望：1998年公司在东南亚金融危机的影响下，尤其是上半年，彩管价格较1997年有大幅度下降。受此影响公司1998年的主营业务利润较上年度有较大幅度的下降。全年共生产彩管328万只，比上年增长41.99%，实现主营收入230867万元，比上年增长8.92%，净利润10296.8万元，比上年下降70.61%。1999年公司计划生产

彩管 308.8 万只，产销率为 98.27%；实现工业总产值 48 亿元。

(9) 1999 年 5 月 25 日公告：根据 1999 年 5 月 23 日全国八家彩管生产企业总经理在北京召开的彩管行业协会会议作出关于集团停产的决议，结合本公司实际情况，决定执行会议决议，具体停产时间安排另行公告。

(10) 1999 年 6 月 26 日公告：根据 1999 年 5 月 23 日全国八家大彩管企业总经理在北京签署的停产压库协议，结合本公司实际情况，公司将于 1999 年 6 月 28 日起停止生产，停产时间暂定一个月，停产期间本公司将对生产线进行技术改造及设备检修，由于本次停产是年初计划中停产的一部分，故对本公司正常生产经营活动虽有影响但不至于太大，具体复产时间以公告为准。

(11) 1999 年 10 月 11 日股东大会通过：收购广东彩色显像管总公司厂房，收购价以评估值 28761.59 万元，并于协议书生效后 6 个月内支付完毕；收购广东彩色显像管总公司偏转线圈生产设备，收购价格为评估值 11373.05 万元，并于协议书生效后 6 个月内支付完毕。

(12) 1999 年 11 月 30 日公告：本公司为外商投资股份有限公司，1997 年，1998 年所得税按沿海经济开发区所得税率 24% 减半纳税，即所得税率为 12%，本公司于 1995 年 11 月被广东省科学技术委员会认定为“高新技术企业”，1997 年 12 月被广东省对外经济委员会确认为“先进技术企业”，经批复，本公司 1999～2001 年的所得税税率按 10% 征收，2002 年后按 18% 税率征收。

(13) 1999 年 12 月 14 日董事会公告：鉴于公司产业结构调整已初步取得成果，拟同意修改公司名称，由“广东福地彩色显像管股份有限公司”变更为“广东福地科技股份有限公司”；拟与东莞市福地电子材料有限公司等共同组建东莞市福地敏感材料有限公司，开发生产销售激光视盘用靶材等高新技术新材料，本公司计划出资 1000 万元，占合资公司 51% 股份；出资 960 万元参股西安交大开元



科技股份有限公司，为该公司发起人之一，占其总股本 10%。

(14) 2000 年 2 月 29 日董事会公告：投资 4080 万元与北京大学数字地球工作室千禧网网络科技开发中心等 5 家公司共同发起设立“福轩数字信息网络股份有限公司”，该公司注册资本为 8000 万元，本公司出资 4080 万元，占总股本的 51%；投资 7000 万元与东莞市财信发展有限公司等 4 家公司共同发起设立“福地数字信息网络（东莞）股份有限公司”，该公司注册资本为 10000 万元，本公司出资 7000 万元，占总股本 70%。

(15) 2000 年 3 月 17 日股东会公告：公司更名为广东福地科技股份有限公司，在获得批准并办理好工商注册变更手续后，同意向深交所申请公司股票简称更名为“福地科技”。

(16) 2000 年 4 月 6 日董事会公告：公司与成都市人民政府，成都红光实业股份有限公司，成都红光实业集团有限公司，广东福地科技总公司共同签订了《红光实业股份有限公司重组及彩管建设项目合作意向书》，本公司承接原红光实业股份有限公司已经国家计委批准立项的彩色显像管扩建项目，该项目需重新获得国家计委批准方能动工，项目建设资金来源包括利用日本项目低息长期贷款及国内商业银行配套贷款，不足部分由企业自筹解决。本次签订的仅为意向书，该项目尚需报本公司董事会和股东大会批准。

(17) 2000 年 7 月 4 日股东会通过，公司与日立公司合作开发 64 厘米纯平彩管技术，并补充引进涂屏机，曝光透镜等技术，对现有 64 厘米 HS 彩管生产线进行改造使其具有纯平管生产能力。此项目总投资 1504.82 万美元，折合人民币 12490 万元。技改资金由公司自有资金及银行贷款解决；同意 73 厘米纯平彩管生产线技术改造项目，此项目总投资 1795.78 万美元，折合人民币 14905 万元。技改资金由公司自有资金及银行贷款解决。

(18) 2000 年 8 月 4 日董事会公告：出资 3000 万元人民币参股东莞市信托投资有限公司（筹），该公司注册资本 5 亿元人

民币，本公司拟占其总股本的 6%；出资 1000 万元人民币参股西安交大开元科技投资有限公司（筹），该公司注册资本 5000 万元人民币，本公司拟占其总股本的 20%。

(19) 2000 年 10 月 23 日董事会公告：本公司拟筹集资金 26 亿元人民币，承接成都红光彩管项目，参与西部大开发，该事项须经有关部门批准。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

上半年虽然彩电市场竞争加剧，彩管企业压力大，但是公司业绩大幅提高，主营收入同比增长 48%，各项成本有所下降，边际利润增长较快，营业利润及利润总额同比均增长 9 倍以上，经营活力增强。目前各项技改工程大多接近尾声，募集资金所投项目已部分产生效益，特别是投资 4.4 亿元的 74 厘米彩管项目预计今年第三季度完工，投产后将大大提高大屏幕彩管的生产能力。公司财务状况稳健，资产负债率仅 26%，长期借款及各项应收款的规模较小，资金周转能力较强，这些在市场竞争中极为重要。（安徽证券 陈晨 1999.9.1《中国证券报》）。

(2) 1999 年年报分析：

公司 1998 年度配股募集资金的近 4 亿元资金，不仅为主营业务增添了新的利润增长点，更为公司的资本运营提供了充足的资金。1999 年公司业绩并未受到彩管停产 1 个月的不利影响，全年彩管销售同比增长 17.6%，利润也呈现大幅增长势头。公司 1999 年在资本运营方面加大了力度；出资 4 亿元收购控股公司优良资产，当年节省支出 4873 万元；拟出资 1000 万元组建敏感材料公司；同意出资 960 万元参股西安交大开元科技股份公司；投资 12236.2 万元持有豫白鸽流通股 1298.88 万股；投资 2763.6 万元持有辽源得亨流通股 305.72 万股。其中后两项投资的意图和收益前景值得关注（西南证券研发中心 冯涛

2000.3.17《中国证券报》)。

(3) 2000 年中报分析：

国内需求的启动，使 2000 年春节彩管销售旺季时间较往年长，福地科技主营业务收入比上年同期增长 30.37%，由于公司成本费用降低，同时公司所得税税率由 1999 年上半年的 12% 降为现在的 10%，公司净利润同比增长了 126%。下半年公司将继续强化主营业务经营，加快纯平管的开发，并推进承接成都红光彩管项目的有关工作，实现公司低成本扩张。此外，公司 1998 年配股募资项目 74 厘米日立型多媒体倍频彩管及配套偏转线圈产业化项目预计 2000 年 10 月完成并批量生产，TN 型和 STN 型 LCD 用偏振片项目预计 9 月试生产，将成为公司的利润增长点（港澳证券西南研发中心 高春涛 2000.8.25《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998 年 5 月 22 日《中国证券报》消息：在近日召开的广东福地股东大会上，提出在 1998 年度将进一步加大科技投入，调整产品结构，抓好重点新产品项目的开发工作。据悉，1998 年度公司计划实现工业总产值 36 亿元，产销率达 97%，为保证其经营总目标，公司将强化几项重点工作；继续技术改造，加大高新技术产品的开发力度，主要包括 LCD 用偏振片，64 厘米 HS/74 厘米 FS 型彩色显像管生产线兼容（切换式）技术改造项目，以及多媒体倍频彩管及配套设备产业化项目；为进一步降低材料成本，提高 64 厘米和 74 厘米彩色显像管材料国产化比率，强化成本管理。

(2) 1999 年 1 月 21 日《上海证券报》消息：元旦以来，广东福地全体员工加班加点，全力以赴满足市场需求，至 1 月 17 日完成 54 厘米彩管 8.3 万只，64 厘米彩管 6.4 万只，74 厘米彩管 4.9 万只，产销率达 100%。

(3) 1999 年 8 月 4 日《证券时报》消息：广东福地彩色显



像管股份有限公司 1998 年度配股项目之一的 74 厘米多媒体彩管开发项目，日前被国家经贸委列入 1999 年国家重点技术创新项目。另悉，广东福地继上年获得四川长虹 1997 年度优秀品质奖和康佳的最佳供应商之后，近日又被合肥海尔电器有限公司评为 12 个最佳分承包方之一，并列居榜首。

(4) 1999 年 11 月 19 日《证券时报》消息：自 7 月 14 日恢复生产以来，广东福地彩色显像管股份有限公司的彩管生产和销售均出现良好势头，基本实现零库存。截至到 10 月底，广东福地生产彩管 311 万只，销售彩管 309 万只，同比增长 26.39% 和 28.15%。据介绍，广东福地在今年上半年受彩电降价的影响，产销曾一度受困。针对彩管市场出现的问题，广东福地等八大彩管生产企业在今年 6 月 28 日联手采取了停产压库措施。广东福地积极利用停产压库的时机，对其彩管生产线进行了彻底的检修和技术改造，并于 7 月 14 日恢复了正常生产。随着下半年彩管市场出现的回升，广东福地开足马力生产彩管，至 10 月底，已完成本年生产和销售计划的 102.03% 和 102.97%，使广东福地的行业地位得到进一步巩固。

(5) 2000 年 1 月 18 日《证券时报》消息：1 月 17 日，广东省东莞市人民政府和广东福地彩色显像管股份有限公司在北京联合举办了“广东福地发展战略研讨会”。清华大学、北京大学、同济大学、西安交通大学、国泰君安证券、中国国际工程咨询公司等六所院校及研究机构，国家计委、国家外经贸部、信息产业部等有关领导为广东福地利用优势发展主业出谋划策。

(6) 2000 年 3 月 20 日《证券时报》消息：广东福地彩色显像管股份有限公司董事长兼总经理詹宗庆，通过全景网络与公司的投资者和关注广东福地发展的业内人士，就广东福地目前生产经营模式出现的新变化和该公司在产业结构上进行的重大调整进行了广泛的交流和讨论。詹宗庆在此间表示，广东福地将以这次产业结构的调整为契机，向信息产业的纵深拓展。詹宗庆在回答



投资者关于广东福地进入网络信息服务业的问题时，表示广东福地是务实的，公司进入网络服务业也是经过充分认证的，绝非赶时髦。詹宗庆在此间还称，广东福地将予近期更名为“福地科技”就是基于公司发展的需要。广东福地在继续搞好主业经营的同时斥巨资织“网”，抑或进军生物工程领域，以促进广东福地的产业结构向符合公司持续发展的有利方向调整。同时广东福地管理层也不放弃任何一个向信息产业纵深拓展的机会，并将在资金、人才安排上支持有高技术含量的项目，使公司能从战略上抢占信息产业的一个制高点。

食指点评：正如同股市中有波浪原理一样，企业经营中也存在波浪性，或者是经济学家们常说的周期性。最杰出的企业家都是深知波浪奥秘的大师，比如李嘉诚，他们总是在经济从低潮向上的转折时期大出重手。对企业自身来说就更是运用的如鱼得水了。他们知道什么时候企业应当隐忍，不事张扬，静悄悄地使暗尽干事情，他们也知道什么时候应当大肆出击，把七分实力说成十二分，虚实结合，让实者虚，让虚者实，在虚实的变幻之中达到心中的目的。眼下的福地科技就是一个经典案例。其实老理也早就说过了：光说不练，那是假把势；光练不说，那是傻把势；又说又练，那才见真把势。知道了这个道理，什么时候应当买，什么时候应当卖，也就八九不离十了。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个天量为参照点

1998年11月出现上市后的天量，当月最高价为7.08元，最低价为5.82元，由此估算出庄家成本平均价为6.45元，按照



简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 6.45 元 × 常数 2.618 = 16.88 元

庄家目标价位（区域 02）= 6.45 元 × 常数 3 = 19.35 元

庄家目标价位（区域 03）= 6.45 元 × 常数 3.382 = 21.81 元

2. 以上升时巨量为参照点

1999 年 6 月巨量上升，当月最高价为 6.41 元，最低价为 4.65 元，由此估算出庄家成本平均价为 5.53 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 5.53 元 × 常数 3.50 = 19.35 元

庄家目标价位（区域 02）= 5.53 元 × 常数 3.618 = 20.00 元

庄家目标价位（区域 03）= 5.53 元 × 常数 4 = 22.12 元

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1997 年上市当月创出天价 15.50 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 15.50 元 × 常数 0.618 = 9.57 元

庄家目标价位（区域 02）= 15.50 元 × 常数 1 = 15.50 元

庄家目标价位（区域 03）= 15.50 元 × 常数 1.382 = 21.42 元

2. 以上升前最低点为参照点

1999 年 5 月达到缩量后增量确认底部的最低价 4.19 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 4.19 元 × 常数 4.618 = 19.34 元

庄家目标价位（区域 02）= 4.19 元 × 常数 5 = 20.95 元

庄家目标价位（区域 03）= 4.19 元 × 常数 5.382 = 22.55 元



（三）基本面分析确认

公司是最常见的重套大黑马一种类型。相近的成交量指标，相近的形态，相近的技术指标，但是有的大涨几倍，有的只有一倍。原因何在，还是应当从其基本面来考虑确认。公司基本面中最突出的就是一个投资 4 亿多元耗时几年的 74 厘米彩管工程，对大屏幕彩电至关重要，而大屏幕彩电有可能是未来的一个消费热点，在房地产消费启动后会有更加突出的表现。因此，定位在 10 元左右显然有点偏低，定位在 20 元可能显高，但是在市场上的放大因素面前，有可能冲击 20 元的高点。

中指假设的验证：在 2000 年 8 月达到顶点 20.68 元。

无名指：庄家是谁

上市推荐：广东证券公司、广发证券有限责任公司

主承销商：广东证券公司

副主承销商：广发证券有限责任公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）	备注
广东福地显像管总公司	499 148 000	51.43	国家法人股
福民发展有限公司	242 642 400	25.00	外资法人股
东莞财信发展有限公司	18 289 600	1.88	国有法人股
天元证券投资基金	10 672 862	1.10	流通股
东莞市经济贸易总公司	2 726 400	0.28	国有法人股
东莞市君科网络投资有限公司	1 705 800	0.18	流通股
陈杨氏	1 667 668	0.17	流通股
东莞银川能源实业有限公司	1 363 200	0.14	国有法人股
谢道明	1 235 033	0.13	流通股
麦不	1 130 394	0.12	流通股



无名指点评：广东的上市公司，由广东的券商自己“承包”的为多，这在很大程度上可能是文化原因。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999年2月的成交量达到自从1997年6月上市以来的最低，次月即1999年3月放量收出月阳线，确认缩量有效。并且成交量底的右底也形成，因此最佳买点在1999年4月（庄家在1999年4月和5月连续打压，在5月达到最低点后翻身向上拉升）。

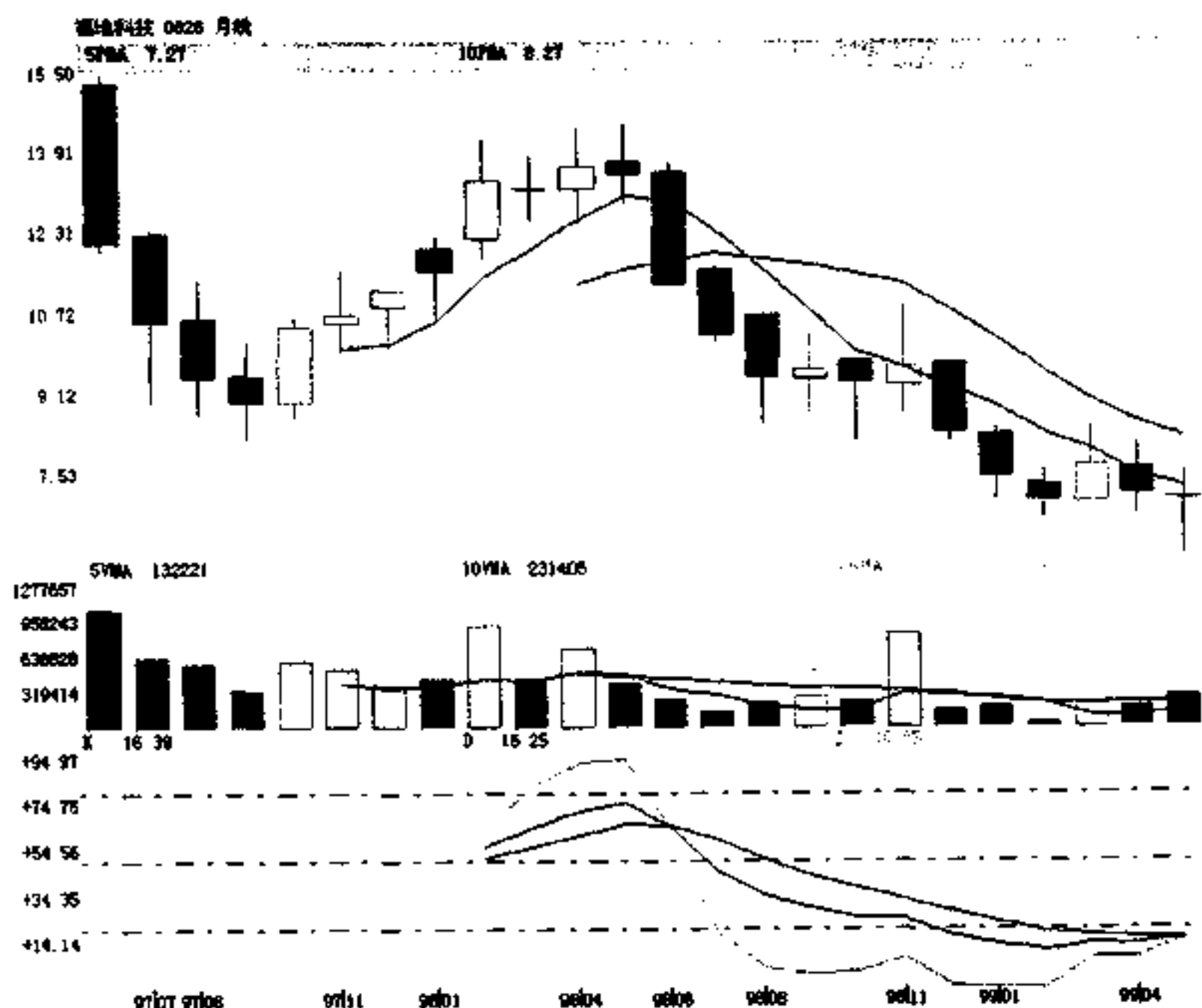


图 12

■

2. 形态分析

在 1999 年 4 月，正处于一个大型圆弧底的底部区域。

3. 月线图上的 KDJ 指标

在 1999 年 2 月，月 KDJ 线经过了长达 8 个月的底部钝化后开始上升，在 1999 年 4 月已经有形成黄金交叉的趋势。

综合判断：1999 年 4 月为最佳买点。

0886 海南高速（1999 年大黑马）

大拇指：量增量缩原理

1998 年 1 月上市，当月成交量 5040 万股；次月放出天量，月成交量 10561 万股，月换手率 137%，当时流通盘 7700 万股，从上市当月到 1998 年 6 月，在 6 个月的时间里，有一波升幅有限的行情，最大升幅仅为 45% 左右。随后股价开始下滑，快速下跌 3 个月后，在 1998 年 8 月开始构筑以 10 元左右为底线的下跌平台，并在 10 元～13 元的小箱型内波动。其中，1998 年 11 月明显放量，可看作是上市后第二次放量，当月成交量 2716 万股，明显小于第一次放量，月换手率 35%，当时流通盘 7700 万股，按照“五指炒股法”的理论，该股最大的暴升赢利机会，就应当在成交量萎缩以后了。

在 1999 年 1 月，成交量达到低点，月成交量仅为 808 万股，为上市以来最低，月换手率 10.4%，当时流通盘 7700 万股，量缩比（相对于上市后天量的 1998 年 2 月）为 7.6%，成交量 W



底的左底即将形成，指标理想。最大的赢利机会就要来临了吗？

从时间上来说，此时距离上市当月已经有 13 个月，正好是一个时间窗；从形态上来看，目前正处于以上市后高点为基准点的第二个下降平台的顶端位置。一切都显示出了强烈的起跳共鸣特征。

且让我们作一个假设。“大胆假设，小心求证”。假设庄家是在上市次月大量进货，此时的价位明显低于彼时，从最高点 16.80 元左右下降到 11 元左右，下降幅度已经有 34%。庄家明显被套，而且重套，一旦大盘走好再加上个股技术指标上修复到理想状态，可望有报复性的飙升。如果没有庄家，那么此时的上档套牢盘已经极轻，大幅下跌的可能性要远远小于大幅上升的可能性，此时也是最佳买点。

假设是否正确呢？且看事实，在 1999 年 2 月见到最低点 10.65 元后，上升，在 4 个月后的 1999 年 6 月冲上顶点 27.20 元，最大升幅 155%！

食指：动能原理

1. 送配股

1997 年每 10 股派 2 元（含税）；1998 年中期不分配不转增；末期每 10 股送 2 股转增 8 股，除权基准日 1999.7.21，红股转增股上市 1999.7.23；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1998 年 12 月 17 日公告：本公司与国家开发银行近日签订国家开发银行人民币资金借款合同，借款金额 60000 万元，借款期限 12 年，年利率 8.01%，属基金建设贷款，全部用于海



南环岛（东线）高速公路（琼海至三亚段）扩建工程，从 2001 年开始 10 年分期偿还。

（2）1999 年 4 月 24 日公布 1998 年度报告：公司 1997 年发行社会公众股募集资金 44144 万元，该年投资于海南环岛东线高速公路左幅扩建一期工程（海口至琼海段）27000 万元。海口至琼海段于 1998 年 3 月底通车后，尚未用完部分资金全部用于海南环岛东线高速公路左幅扩建二期工程（琼海至陵水段）工程建设，并于 1998 年全部使用完毕。该项投资于工程完工决算后才有投资回报。

（3）1998 年度业务回顾及 1999 年度展望：1998 年是海南环岛东线高速公路（左幅）扩建工程加紧建设的一年，扩建工程海口至琼海段于 1998 年 3 月 26 日如期竣工通车；琼海至陵水段于 1998 年 6 月开工建设；陵水至三亚段 57 公里工程已完成施工图设计及主线征地拆迁等工作，预计 1999 年初可全部开工。1998 年公司实现收入 30880.9 万元，比上年增长 15.91%，净利润 22958.8 万元，比上年增长 9.98%，使公司继续保持了稳健的发展势头，利润的增长主要是因为左幅扩建工程海口至琼海段竣工通车开始投资补偿。1999 年公司除上述工程外，将大力推进公司旅游业的发展，加速高速公路酒店经营集团的建设，尽快使旅游业发展成为公司的支柱产业。同时积极拓展经营领域，积极寻找新的投资机会，重点选择科技含量高，有发展前景的项目进行开发，培育新的增长点。

（4）1999 年 5 月 5 日董事会通过：①投资海南公共信息网络有限公司，本公司与海南公共信息网络有限公司于 1999 年 4 月 1 日签订合同，海南省人民政府信息化办公室以净资产 565 万元折股入股，占 15.4%的股权，本公司以自有资金 1500 万元和 1601 万元土地资产入股，占 85.6%的股权。海南公共信息网络有限公司原注册资本 250 万元，截止 1998 年底总资产 1128.73 万元，净资产 565 万元，本公司对海南公共信息网络有限公司进行增资扩股，进一步扩大其



经营规模，投入资金将用于网络信息资源开发以及其他新项目的开发，本公司涉足信息产业，调整投资方面，促进公司产业结构的转换与升级，提高公司的市场竞争力，对公司今后的发展必将产生良好影响；②参股洋浦金岛粮油实业有限公司，本公司以受让股权方式参股洋浦金岛粮油实业有限公司，即由该公司原第一大股东澳门远东（泰国）集团实业有限公司（持有81%的股份），转让16%的股份给本公司，本公司以自有资金4000万元投资，成为该公司第二大股东。被转让公司注册资本3000万美元，截止1998年底总资产87605.87万元，净资产82026.82万元，该公司采用先进的精米加工设备和技術，将品质劣变的陈粮加工成优质大米进行出口，符合国家政策，有广阔的发展前景，本公司投资参股将产生良好的社会和经济效益。

(5) 1999年6月25日公告：本公司股票价格近日异常波动，已连续3天达到涨幅限制，公司董事会郑重声明：公司截止目前，无任何应披露而未披露的信息。

(6) 2000年4月22日董事会公告：拟投资2000万元控股三亚大东海旅游商业广场项目中心60%股份，该中心占地88.89亩，土地使用年限40年，总投资1.5亿元，资金来源除股本金外，其余由公司自筹，项目采取分期建设，滚动开发的措施，在两年内完成项目建设，完成后将成为三亚市一流的，集娱乐、餐饮、购物、旅游、休闲度假为一体的多功能旅游购物商业中心。

(7) 2000年8月23日董事会公告：中国建设银行海南省信托投资公司以协议方式将其持有的我公司5400万股发起人法人股全部无偿划转给中国信达资产管理公司，此次无偿划转股份占本公司总股本的5.46%。

(8) 2000年11月28日职工股上市公告：本公司内部职工股9381.24万股（其中本公司董事，监事，高级管理人员所持1.89万股内部职工股将按规定暂时锁定）将于2000年12月1日上市流通。



(9) 2001 年 1 月 10 日公告：海南省国有资产管理委员会将本公司第一大股东海南省交通厅持有的本公司的国家股 23352.12 万股国家股注入海南金城国有资产经营管理有限责任公司，作为该公司的国家资本金，其股权划转手续尚须报政府有关部门批准，董事会将及时披露进展情况。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

海南高速的大股东结构至少在法律上是一个错误，其中，政府不仅扮演着出资人，控股人的角色，而且是该公司最大的债务人，到报告期末，当地政府所欠债务仅应收账款就达 5.82 亿元，是当期主营收入的 5.65 倍，造成这一局面的另一个原因，在于海南省是国内第一个在全省范围内实行“燃油附加税”的地区，假如燃油附加税在全国推广，海南高速的例子让人充满忧虑，理由是将有一大批路桥类公司对政府拥有更多的债权，与此同时，政府又多了一项计划外财政赤字因素，可以预期，这一被看作是 1999 年财政改革重点的工作继续受到多方非议，毫无疑问，如果海南省政府能够尽快支付这笔巨款，海南高速的业绩将大为改观，至于海南东线高速公司二期工程，其项目投资回报似乎还要耐心（清仪 1999 年第 27 期《股市导报》）。

(2) 1999 年年报分析

海南高速 1999 年净利润同比下降 45%，主要在于补偿收入的计算以项目投资金额为基数，以国家 5 年期长期基本建设利率为乘数，由于近年来国家总体利率水平不断下降，补偿收入的乘数从 1998 年 10.53% 下降到 7.56%，1999 年初已降至 6.21%，直接影响公司利润。此外，根据国家有关规定，公司从地方取得的补偿收入营业税优惠被取消，营业外收入从 1998 年 3690 万元骤降为 422 万元。值得注意的是，1999 年会计师对公司单方面确认左幅高速公路补偿收入 3600.69 万元提出保留意

见，使公司 1999 年利润的可信度受到质疑。今后公司若不能在自主经营上有实质进展，仍依赖大股东扶持，前景难以乐观（西南证券研发中心 涛声 2000.4.27《中国证券报》）。

(3) 2000 年中报分析：

海南高速主营业务收入主要来自高速公路投资补偿收入。近年来银行贷款利率多次下调，公司的补偿收入也随之降低。2000 年上半年海南环岛高速公路左幅扩建工程海口至陵水段完工，使补偿收入增加，公司上半年主营业务利润比上年同期增长了 47.99%，由于三项费用的上升和固定资产清理支出导致的营业外支出上升，公司上半年净利润与上年同期基本持平，增幅仅为 0.99%。值得注意的是，在公司 89951.84 万元的应收账款中，有 81182.68 万元是海南省交通厅欠拨高速公路补偿款形成的，2000 年上半年公司应收账款增加 10420.79 万元的原因在于公司获得的 10374.95 万元的补偿收入以应收账款方式实现（港澳证券西南研发中心 高春涛 2000.08.29《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998 年 6 月 9 日《中国证券报》消息：1998 年海南高速将以路为本，以产业为基础，广泛开展国际融资合作，走路、工、贸、运、旅综合发展的路子，力争实现利润 2.25 亿元。海南东线高速公路扩建二期工程（琼海至三亚段），是公司 1998 年的工作中心，在此基础上，公司将积极拓展经营渠道，努力培育新的利润增长点，选择开发一两个科技含量高，技术新的高附加值项目。同时，利用自身优势和有利条件，组建高速公路旅行社，扩大旅游经营范围，并加强酒店建设，为组建高速公路酒店集团做准备。另外，海南高速将继续做好融资工作，争取第四批日元贷款额度 6000 万美元及早落实到位；积极催收高通运输厅拖欠的 8000 万元交通部补助款，省政府补偿款，以及 3.9 亿元贷款利息和养护费。



(2) 1999年3月2日《中国证券报》消息：海南高速下属的海南金银岛大酒店已于日前试营业。该酒店紧临海航候机楼，是海南惟一能目睹飞机起降且不受噪音干扰的酒店。

(3) 1999年5月31日《证券时报》消息：海南高速公路股份有限公司1999年将一手抓高速公路左幅扩建工程建设，一手抓酒店旅游业促销和新项目开发，不断培育新的利润增长点。由海南高速作为业主经营管理的海南东线高速公路，琼海至陵水段左幅扩建工程目前已进入路面沥青摊铺阶段，整个工程年内可完工；而东线高速公路左幅扩建工程的扫尾工程，即陵水至三亚57公里的扩建工程将在上半年开工。与此同时，海南高速还对原有的高速公路进行改造，确保高速公路运行的高标准。酒店旅游业是海南高速发展的又一支点，公司投资建设的海南金银岛大酒店经过一年的紧张筹备，现已试营业。目前海南高速已在海口、琼海、兴隆拥有自己的酒店，待三亚海坡渡假村项目完成后，公司将形成环海南岛东线的酒店经营集团。

食指点评：作为高速公路这样的基本建设公司，尤其是大盘股，公司的常年稳定业绩应当是可以期望的。但是它要来一波比较大的翻倍行情，一般还要靠非主营业务方面的题材，比如送配股，比如向当时市场上最能够打动人心的题材项目进行投资（公司当时是向网络公司投资参股控股），同时还要借助市场的力量。一般来讲，这样的行情是比较迅猛而短暂的，一波到顶的可能性更大一些。

中指：最大升幅有多少

一、庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个天量为参照点

上市后第一个天量在1998年2月，当月最高价为16.40元，



最低价为 13.45 元，由此算出庄家成本平均价为 14.92 元，按照简单加倍法，庄家的目标价位区域应当是：

庄家目标价位（区域 01）= 14.92 元 × 常数 1.618 = 24.14 元

庄家目标价位（区域 02）= 14.92 元 × 常数 2 = 29.85 元

庄家目标价位（区域 03）= 14.92 元 × 常数 2.618 = 39.06 元

2. 以巨量突破当月为参照点

1999 年 5 月巨量突破形成上升浪，当月最高价为 17.89 元，最低价为 11.68 元，由此算出庄家成本平均价为 14.78 元，按照简单加倍法，庄家的目标价位区域应当是：

庄家目标价位（区域 01）= 14.78 元 × 常数 1.618 = 23.90 元

庄家目标价位（区域 02）= 14.78 元 × 常数 2 = 29.56 元

庄家目标价位（区域 03）= 14.78 元 × 常数 2.618 = 38.69 元

二、形态分析

1. 以上市以后最高价为参照点

该股上市次月即 1998 年 2 月，当月最高价为 16.40 元，按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 16.40 元 × 常数 1.618 = 26.53 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.40 元 × 常数 2 = 32.80 元

庄家目标价位（区域 03）= 16.40 元 × 常数 2.618 = 42.93 元

2. 以上升前最低价为参照点

该股 1999 年 3 月开始从底部回升并且形成一波升浪，当月最低点为 10.68 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 10.68 元 × 常数 1.618 = 17.28 元

庄家目标价位（区域 02）= 10.68 元 × 常数 2 = 21.36 元

庄家目标价位（区域 03）= 10.68 元 × 常数 2.618 = 27.96 元



3. 以前箱型为参照点

该股上市后启动前的大箱型最高价为 16.40 元，最低价为 9.40 元，价差 5 元，从顶部到底部的下跌空间幅度为 42.6%，从底部到箱顶的上升空间幅度为 53%。

庄家目标价位（区域 01）= 16.40 元 + 5 元 = 21.40 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.40 元 + 16.40 元 × 53% = 25.09 元

三、基本面分析确认

本公司是次新股，主营高速公路建设，属于国家的基本建设，行业稳定，市场风险小，一般的情况下不会大起大落，缺少资产重组的想像空间，也没有高科技股的高市场定位，它的最大的市场机会，常常来源于股价超跌、有送配题材或几年攒成的一次性题材，而且几乎都是跟随大盘行情，几乎没有走独立行情的。从大的市场定位来说，几乎没有可能超过一般属于高科技股的 30 元以上区域，但是 10 元以下也显偏低。从现在市场特点与投资理性的角度来说，应当在 10 元~20 元之间比较合适。但是如果庄家一旦决定炒作，必然将他引到非理性的价位空间，也就是说在 20 元以上。

从上市以后的走势来看，高开低走，上市当月有机构被套的可能性极大，从巨大的成交量来看，有重套的可能性。股价连续走出两个大型下降平台，其中第二个属于庄家刻意打压的可能性极大。如是假设能够成立，则庄家爆发性行情的可能性极大。考虑到盘子较大，拉升时间也许较短。

综合上述因素考虑，初步将庄家的目标价位定位在 20 元以上。一般庄家一旦决定在 20 元以上出货，由于 20 元整数大关的心理影响，一般都要借助于市场和大众的非理性因素，借助长时间精心准备的利好题材，将股价再拉升一程。因此可看在 23 元



左右。届时可密切观察，加强短线技术指标的研判，尽可能地把握其最高点。

中指假设的验证：在 1999 年 6 月，股价到达这段行情的最高点 27.20 元，最大升幅 154%。

无名指：庄家是谁

上市推荐：海南港澳国际信托投资有限公司 海南省国际信托投资公司

主承销商：海南港澳国际信托投资有限公司

副主承销商：广发证券有限责任公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
海南省交通运输厅	233 521 200	23.62
中国信达资产管理公司	54 000 000	5.46
中国银行海南省分行	49 680 000	5.02
海南华控实业投资有限公司	17 928 000	1.81
山东远东国际贸易有限公司	8 588 000	0.87
上海英博企业发展有限公司	6 230 000	0.63
海口海越经济开发有限公司	4 592 000	0.46
海南省汽车运输总公司	4 500 000	0.46
海南达四方实业有限公司	4 500 000	0.46
海南省交通服务公司	4 500 000	0.46

无名指点评：海南机构的背景一般人的心目中是比较复杂的，换句话说来说，如果有庄家想把自身的面目隐藏得更深一些，海南应当是一个好地方，0048 中科创业背后运作的庄家代表之一吕梁先生就同时运作了几个海南注册的公司。具体到本公司，明明白白地写着这主承销商是海南港澳信托，它在海南至今上市

的当地股的运作中至少占据了半壁江山，其实力当然非同一般。另外，素以挖掘价值、理性投资、长线运作而著称的广发证券公司作为副主承销商，是否既说明了至少两个大主力的参与，又说明了此股非独立长线控盘庄股，而是随大势起伏的强势股？



小指：最佳买点

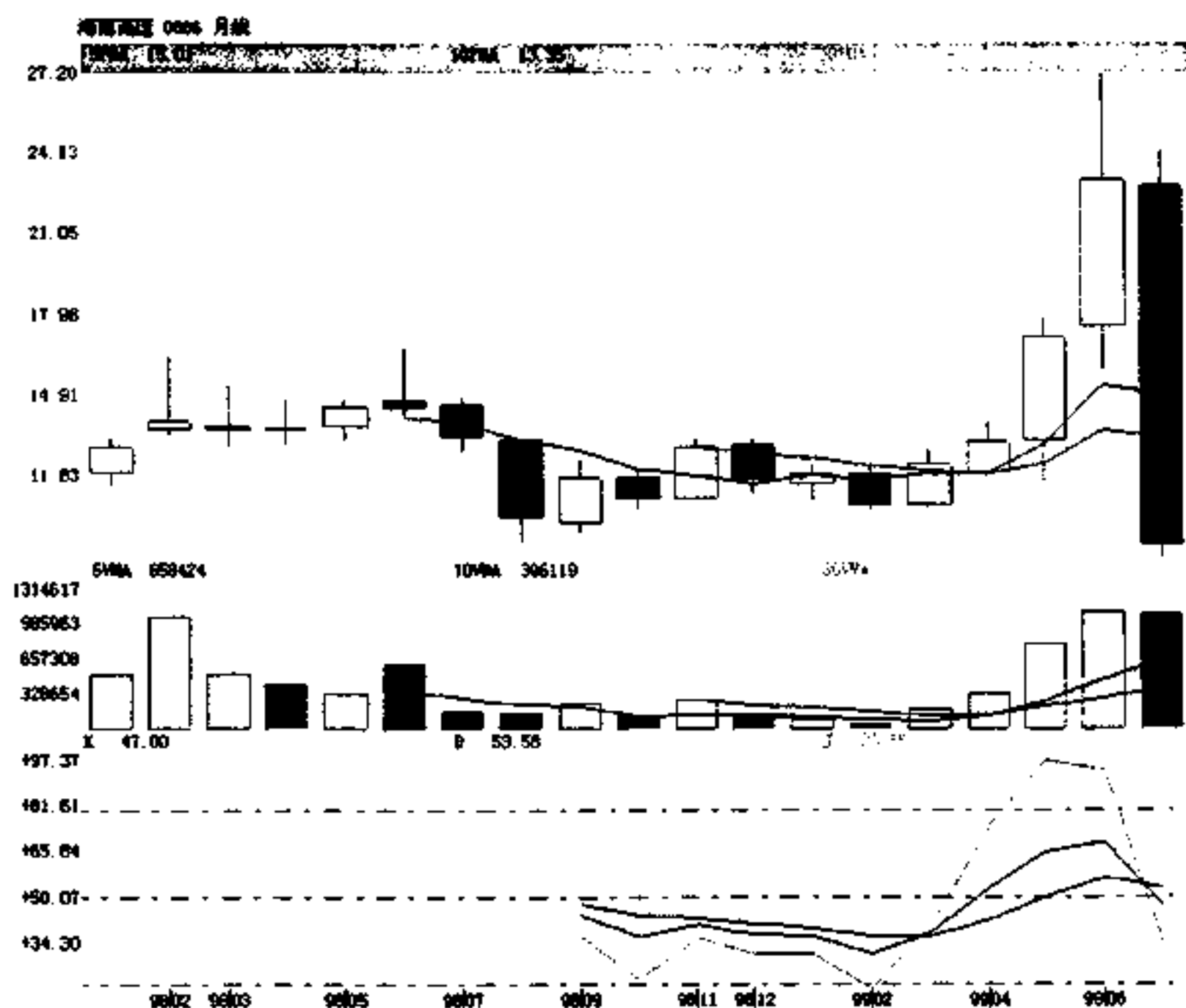


图 13

1. 成交量缩小情况

1999 年 1 月成交量达到低点，这也是 1998 年 1 月上市以来的最低。1999 年 3 月放量收出月阳线，确认量缩有效，并且已



经形成了成交量 W 底的右底。因此最佳买点就在 1999 年 3 月。

2. 形态分析

已经形成了上市后的第二个下降平台。如果以 1998 年 6 月第二次放量时形成的高点为参照点，则也可以说是形成了一个大型下降三角形，即将面临其顶点的突破。向上的可能性更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

在 1999 年 2 月第二次触底后回升，在 1999 年 3 月形成黄金交叉。

综合判断：1999 年 3 月为最佳买点。

600102 莱钢股份（2000 年的大黑马）

公司发起人是莱芜钢铁总厂，莱钢于 1970 年 1 月开始筹建，1975 年初以前为大规模基本建设时期，1975 年后，开始边生产边建设。1989 年 7 月，国务院批准莱钢利用外资进行改扩建；这是全国冶金首家利用外资改扩建的企业。主要项目包括炼铁、炼钢及公用辅助配套设施，含 23 个单项工程，工程概算总投资 41.34 亿元，经过 27 年的建设发展，莱钢现已成为一个拥有转炉钢和电炉钢两个生产系统，包括矿山采选、烧结、焦化、连铸、轧材以及相应的动力、运输、机械、建筑安装等门类比较齐全的特大型钢铁联合企业。公司 7200 万可流通股于 1997 年 8 月 28 日在上交所上市交易。

大拇指：量增量缩原理

1997 年 8 月上市，当月成交量 5949 万股，月换手率



82.6%，当时流通盘 7200 万股，成交量不算很大，是否有庄家进入尚不明朗。次月即 1997 年 9 月成交量明显增加，月成交量 7708 万股，月换手率 107%，两个月成交量合计为 13657 万股，总换手率为 189%。

上市后前 8 个月，股价走势基本在 9 元～12.50 元左右的狭窄空间内运行，其中波段性最大升幅仅为 50% 左右，明显没有大主力主持的迹象，赢利空间极为有限。在 1998 年 4 月见高 12.88 元后放量下跌，创出上市以来的新低，并且使股价在随后的 12 个月的时间里基本维持在上市以后的第二个下降平台上运行，波幅有限。

1999 年 6 月，该股放出上市以来的巨量，月成交量 17183 万股，月换手率 143%，当时流通盘 12000 万股，随后又一路下跌，直落 6 个月，中间几乎没有反弹。如果从形态上来看，1999 年 6 月的放量可以看作是上市以来第二次最明显的放量，按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股上市以来的最大机会，就在其后的缩量过程了。

什么时候调整到位呢？仅 4 个月后，在 1999 年 10 月，成交量就已经明显见到低点并且创出上市以来的新低，月成交量 785 万股，月换手率 5%，当时流通盘 15600 万股，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 4.5%，指标理想。并且形成了上市后的成交量 W 底的右底，最佳买点在即！

如果有庄家，它是否被套呢？此时月线收盘价为 7.40 元，已经从 1999 年 6 月的最高价位 9.86 元下降了 24%。如果 1999 年 6 月的巨量为新庄家所为，则新庄家明显被重套。

再看形态。如果以上市后在 1998 年 3 月形成的第一个阶段性高点为基准点，作一个大型下降三角形，则此时正好处于这个大型下降三角形的顶端位置，突破在即。显然，结合中国股市的大趋势和该股的基本面等因素综合分析，向上突破的概率要远远大于向下突破的概率。如果向下突破，很大的可能性是庄家刻意



打压，当然更应当重仓介入，打庄家一个下马威。

果然，在接下来 1999 年 10~11 月，放量下跌，股价又创出新低 6.11 元，下跌幅度将近 20%，这是庄家又给了大胆者一个奖赏的机会啊，艺高胆大者会迎来丰厚的报酬——在 2000 年 1 月月线开始见红，随后一路上升，经过 10 个月的升途，在 2000 年 10 月见到顶点，最大升幅 385%！

食指：动能原理

1. 送配股

1997 年每 10 股送 3 股，公积金每 10 股转增 2 股，除权交易日：1998.4.29；1998 年中期不分配不转增；末期每 10 股派 2.5 元（含税）；1999 年中期不分配不转增，每 10 配股 3 股，除权基准日 1999.9.6；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增；末期每 10 股派 2.6 元（含税）（需经 2001.3.12 股东会通过）。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1999 年 8 月 20 日配股说明书：以 1998 年末总股本 79470 万股为基数，每 10 股配 3 股，配股价 6.25 元/股。本次配股可募集货币资金 21574 万元，主要用于：①R4 级海洋系泊链有钢技术开发项目，总投资 4960 万元，本次配股投入 1825 万元；②带钢连铸机节能项目，总投资 4986 万元，本次配股投入 3986 万元；③热送辊道节能项目，总投资 4970 万元，本次配股投入 4500 万元；④焦炉煤气洗涤回收工程，总投资 4976 万元，本次配股投入 4263 万元；⑤焦炉煤气脱硫工程，总投资 4961 万元，本次配股投入 3500 万元；⑥合金钢连铸机节能项目，总投资 4941 万元，本次配股投入 3500 万元。



(2) 2000年4月18日董事会决定，公司将与山东省泰安市金山口集团总公司，山东民安发展有限公司，山东工业大学科技集团总公司及山东莱芜粉末冶金厂共同出资，设立“山东天泰高新材料股份有限公司”，该公司总股本3000万，其中本公司拟以自筹资金投入1540万元，占其51.33%股份。天泰高新材料公司主要从事碳纤维及后续制品的研制、开发和生产，将对本公司产生积极的影响，适时把公司的业务领域向高新材料，高新技术产业拓展。

(3) 2000年4月26日公告：变更1999年配股募集资金投向，鉴于国内外市场形势发生重大变化，董事会决定除R4级海洋系泊链用钢技术开发项目继续按原计划投入4960万元外，其他项目变更为A.投入2号球团竖炉工程，该项目所需投资3200万元，投资回收期4.3年；B.投入2×750立方米高炉喷吹煤粉工程，该项目所需投资2170万元，投资回收期3.1年；C.投入2×105立方米烧结机小球烧结强化制粒工程，该项目所需投资1100万元，投资回收期0.83年；D.投入特钢厂加热炉煤气代油项目，该项目所需投资1456万元，投资回收期1.04年；E.投入2号连铸机高效化改造项目，该项目所需投资1250万元，投资回收期3.1年；F.投入热电厂5号75吨锅炉改造项目，该项目所需投资2785万元，投资回收期6.5年；G.投入热电厂高炉风机改造项目，该项目所需投资4709万元，投资回收期5.3年。

(4) 2000年4月26日董事会通过，增加对山东证券有限责任公司资本金投入。山东证券有限责任公司增资扩股方案已于2000年3月2日获准，注册资本金增至180000万元，增资扩股方案落实后，更名为“天同证券有限责任公司”，本公司决定以自有资金对其增加资本投入3000万元人民币。

(5) 2000年5月27日董事会公告：受国际市场钢材价格变动和我国扩大内需的影响，国内钢材价格出现了恢复性上升。



2000年4月份以来，本公司产品的市场销售价格均有一定幅度的增长，对公司的生产经营将产生有利影响。但由于公司于上年年底和2000年年初与一批长期而稳定的客户签订了部分供货合同，本着恪守重合同，守信用的原则，本公司基本上按原签订合同执行，此部分约占销售总量的30%左右。另本公司2000年出口钢材数量比上年大幅增加，出口产品销量约占产品销售总量的20%。目前国际市场钢铁产品价格低于国内市场价格，且价格变化不大影响了公司销售收入的增长。根据上述情况综合起来计算，1~4月份产品平均售价较上年年底上涨3%左右，与4月底的价格相比，钢材市场目前价格有所回落，公司董事会敬请投资者注意投资风险。

(6) 2000年5月30日警示性公告：本公司股票成交量连续5个交易日持续放大，本公司已于5月27日公告了关于近期钢材价格变化对本公司主营业务收入的影响，公司董事会再次郑重声明：截止公告之日，本公司生产经营基本面无重大变化，截止上月末，钢铁产品在销售收入中所占比重为98.223%，本公司也没有影响股价异常波动的任何实质性洽谈业务，更无任何应披露而未披露的信息。

(7) 2000年7月19日公告，由本公司以自有资金投入1540万元和山东省泰安市金山口集团总公司，山东民安发展有限公司，山东工业大学科技集团总公司及山东莱芜粉末冶金厂共同出资设立的山东天泰新材料股份有限公司，已于7月17日办理了注册登记，原名称“山东天泰高新材料股份有限公司”改为“山东天泰新材料股份有限公司”。该公司注册资本为3000万元，其中本公司占其51.33%的股份，主要从事被山东省政府列为十大高新技术产业化项目之首的碳纤维及后续制品的研制，开发和生产。

(8) 2000年12月30日股价波动公告：近期本公司股票交易发生异常波动，连续3个交易日持续跌停，根据有关规定作如



下说明：截止公告之日，公司生产经营状况正常，没有任何应披露而未披露的信息。经向公司控股股东莱芜钢铁集团有限公司征询，该公司对所持有的公司股权尚无具体转让意向，公司收购莱芜钢铁集团有限公司中小型轧钢车间的有关事宜已于2000年11月29日公告。除此之外，该公司对本公司尚无其他资产重组的具体意向。

(9) 2001年1月8日股价异常波动公告：自2001年1月3日以来，本公司股票连续3个交易日触及跌停，根据有关规定特作如下说明：①公司目前生产经营状况良好，无任何诱发股价大幅下跌的内部原因；②公司与中科创业无任何关联关系，公司亦未参与炒作本公司股票；③截止公告日，本公司生产经营状况正常，没有任何应披露而未披露的信息。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999年中报分析：

莱钢股份（600102）中期业绩再续升势，显示了良好的成长性。尽管国内钢铁消费市场挑战更加严峻，莱钢股份依然创出了十分可观的生产经营业绩：生产钢、铁、钢材分别比上年同期增长3.49%、8.73%和21.76%，钢材实物产销率达到99.88%，实现主营业务收入、利润总额大幅增长。公司取得良好经营业绩的主导因素是大规模技改扩建初步显示优势，结构调整发挥作用。

1999年以来，公司大幅度增加了市场需求量大，但加工难度大且不易配套成龙的大、小型号螺纹钢材，同时进一步提高重点产品锚链钢的“含金量”。为扩大国际市场份额，在原生产英标产品的基础上，开发生产了美标、日标产品，发挥中型万能轧机的性能优势，开发生产了高技术含量、高附加值的H型钢等5个品种的新产品，部分产品进入市场后已初步显示出了竞争优势。公司通过大力提高节能设施的效能，有效地降低各种消耗、

提高技术经济指标，同时莱钢集团公司的创立和规范化运作，也为莱钢股份的原材料供应、产品销售及技术开发、产品开发等，注入了更强的活力，提供了更大的动力（杨伟中 1999.7.29《上海证券报》）。

（2）1999 年年报分析：

莱钢股份 1999 年钢、生铁、钢材的产量，分别比上年同期增长 7.08%、2.79% 及 13.96%。但由于钢铁产品价格持续低迷，公司全年销售收入比上年同期下降 2.37%。然而通过“对标挖潜”，主营成本下降了 3.2%，主营利润略有增长。公司的产销率一直较为理想，1999 年达 99%。但公司 1999 年配股募集资金 2 亿多元使用不够理想，只对 R4 级海洋系泊链工程一项投入了 22.15 万元。此外，公司产品主要通过母公司包销，这种对母公司依赖度很高的现象值得关注（安徽证券上海总部 陶立敏 2000.3.24《中国证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

由于受到国际钢材市场回暖和国家刺激内需的双重作用，国内钢材价格稳步回升且销售趋旺。这为莱钢股份带来了良好机遇。公司 2000 年中期取得了良好业绩。同时为改善产品结构和提高生产技术水平，迎接加入 WTO 带来的竞争，公司积极进行技术改进和产品结构调整，中报反映的净资产收益率下降 15%，就是由于大量技改投资尚未产生效益造成的。这些项目中占投资额 65% 的项目将在 2000 年下半年建成并开始生产，一定会为公司利润提供有力的支撑。长远来看，公司发起成立天泰新材料公司、莱钢集团参与设立山东控股等举措，都将为公司拓展新业务领域产生积极影响（中国经济开发信息投资公司证券研究部 冯琛 2000.7.28《中国证券报》）。

（4）2000 年年报分析：

从年报分析，公司净利润大幅增长主要有三方面原因：一是整个钢铁行业转暖为公司提供了良好的外部环境；二是通过对内



开展挖潜增效，成本大幅降低；三是实施技术创新，以新产品拓宽市场。

但公司短期偿债能力略显不足。公司的存货净额近6亿元，虽然同比减少了18%，但仍然占流动资产的64%，速动比率指标低于0.5，若市场营销不利，会造成偿债障碍。财务费用增幅大。公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金11亿元多，超过了经营活动产生的现金流量。公司2000年业绩增长很大程度上得益于我国扩大内需，国内钢材价格出现了恢复性上升。但今后钢材价格不可能一直处于上升状态，因此公司还必须依靠内涵扩大再生产来提高公司业绩，这对公司不能不是一个考验（辰雨 胡金展 2001.2.7《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1999年3月31日《证券时报》报道：莱钢总厂利用外资大规模技改扩建主体工程已全部建成，日前中型万能轧机生产线中型H型钢顺利投产。据悉，由于生产规模的迅速扩大，市场竞争能力得以大大增强，此举将使莱芜钢铁股份有限公司受益良多。

(2) 1999年4月14日《中国证券报》消息：新当选董事长姜开文说，1999年公司主要经济技术指标要达到全行业先进水平，主要产品产量和效益指标都将比上年明显提高，其中生产铁173万吨、钢180万吨、钢材164.4万吨，主营业务收入39.4亿元、利润总额5亿元。

(3) 1999年7月29日《证券时报》消息：1999年上半年，尽管国内钢铁市场由于进口钢材有增无减、全国性钢材限产未能达到预期效果，而依然呈现供大于求之势，但是莱芜钢铁股份有限公司由于在产品结构调整上做活文章，推出了系列适应市场的产品，因而1999年该公司的钢材实物产销率达到99.88%，部分产品出现了持续旺销的好形势，国家建设部和国家冶金局还联

合发文向全国推广他们生产的新型 H 型钢。为扩大国际市场份额，莱钢股份在原生产英标产品的基础上，1999 年根据国际市场的变化和需求，还开发生产了美标、日标产品，为该公司的产品进入国际市场打下了良好的基础。

(4) 1999 年 10 月 29 日《证券时报》消息：莱芜钢铁股份有限公司不断加大科技投入，并取得了明显成效，近年来先后完成新产品、新工艺、新技术课题 96 项，多项技术达到国内先进水平，技术创新为该公司业绩的连年稳定增长提供了坚实的基础。

(5) 1999 年 12 月 27 日《证券时报》消息：莱芜钢铁股份有限公司采用激光加工处理技术后，每年仅降低配件消耗就达 1000 多万元。据悉，激光加工技术现已规模应用于冶金、石油、和汽车行业，这项国内外领先的技术在大大提高加工物件的耐磨性的同时，可节约大量资金占用。莱钢股份与该项技术的发明者广州富通发展有限公司合资成立的“莱钢激光加工处理中心”目前已投入运行，激光淬火、激光融凝处理、激光合金和激光熔覆等各项激光加工及处理技术都已广泛应用于公司的各生产环节，在降低生产成本和配件消耗方面效果非常明显。

(6) 2000 年 2 月 25 日《证券时报》消息：受美国对韩国、日本等国家钢铁行业反倾销的影响，H 型钢在欧美市场呈现价格盘升和需求旺盛的势头，莱芜钢铁股份有限公司因此而受益颇多，2000 年前两个月就接到国外定单 13 万多吨。据悉，莱钢股份在美国招商代理 H 型钢销售的谈判工作已进入实质性阶段，预计合同签署后，公司对美国市场的出口将有大幅增长。据悉，莱钢股份 2000 年 H 型钢的生产能力将达到 22 万吨。

(7) 2000 年 3 月 3 日《上海证券报》消息：莱钢股份投资 8.88 亿元的中型型钢工程的主导产品 H 型钢，日前被冶金局列为十项技术进步产品之一，并接到大额国外订单。据悉，该公司目前已接到国外订单订购产品 13 万多吨，对莱钢股份调整产品



结构、提高创汇能力、增加经济效益，将起到积极作用。

(8) 2000年4月20日《证券时报》消息：当新材料继网络与生物制药之后成为中国又一亟待开发、市场前景广阔且目前少被大众认知的高科技产业时，莱钢钢铁股份有限公司以共同设立“山东天泰高新材料股份有限公司为契机，大举进军这一新领域。莱钢股份参与设立的天泰高新材料股份有限公司主要从事被山东省政府列为十大高新技术产业化项目之首的碳纤维及后续制品的研制、开发和生产。由于碳纤维具有强度大于钢铁材料4倍，同样体积碳纤维重量是钢铁的1/5，并且耐高温最高可达2000℃等优点，因而碳纤维可以做为钢铁替代品被广泛应用于航空航天、国防、文体、机械电子、建筑建材、石化、交通、医疗等领域，是涉及国际和尖端科技发展的战略性材料。目前，莱钢股份参与设立的天泰高新材料股份有限公司便拥有我国第一条具有自主知识产权的年产40吨碳纤维生产线。

(9) 2000年7月4日《中国证券报》消息：经过数月的筹划运作，莱钢集团负责筹组的超大型控股集团“山东控股”即将浮出水面。莱钢集团为莱钢股份(600102)的第一大股东，是山东省四大支柱企业之一，此举表明该集团正在加紧结构调整，加大资本运营的力度。据负责“山东控股”筹办工作的中信证券投行部负责人杨先生介绍，“山东控股”拟注册资金3亿元，发起人主要有莱钢集团、九洲泰和实业发展有限公司、深圳创新投资有限公司、清华科技园、江苏阳光集团等来自五湖四海的合作方，新公司将是一家立足山东、跨地域、跨行业的投资控股公司。其运作模式主要是收购、兼并、吸收高效益或有潜力公司的法人股、转配股，行业领域有传统的基础建设，也有金融业务，新设项目主要集中在电讯和生物制药领域，同时也为高科技项目的二板上市、开放式基金的组合提供资金和投行业务服务。

食指点评：

1. 传统产业在新经济时代的飞跃：在高科技网络股的泡沫



破灭之后，利用高新技术改造传统产业应当是股市的主流。这是一个从天上到人间的过程，是一个从天才的商业灵感到实际的商业运用的过程，是一个从高精尖到日常生活的过程。谁在这个过程中准备的早，谁就有可能创造出奇迹。相比较经济领域中佼佼者的成长，落后者更有创造奇迹的特权。而传统产业中的佼佼者，其越是“传统”，越有两极反差性，越有改变后的想像空间。中国的改革开放是在当时国民经济几乎崩溃的情况下创造出来的奇迹，这对于一个国家也好，还是一个企业也好，都是一样的道理。公司堪称传统产业在新经济时代的代表。从市场追捧高科技时期的极受冷落价值低估，到风水转向时期的顺势而为、价值高扬，从地上到天上，股价的发展真是淋漓尽致。

2. 地域板块的代表：股市上现在比较少见地域板块的兴起了。但是从经济发展的潮流来说还是存在这样的现象的。改革开放前期是东南沿海城市，随后逐次展开，上海浦东，山东半岛，其阶段性的脉络还是存在的。这是因为中国的经济发展还是有着强烈的政府背景因素。而山东地域则是近两年来最活跃的经济区域，并且呈现出鲜明的特点：政府强有力的支持，大企业集团不断涌现，这与广东深圳温州江浙都有所不同。其根子之一应当说少不了其特殊的文化性。山东大汉，强悍大胆，在顺势的情况下应当比别的区域发展得更快，对股市来说就是其资产重组的力度更大，投资的气魄更大。当然如果在逆势时期，也可能受到的损失更大，比如说以前的秦池酒厂、三株集团。投资者如果抓住了这个特点，就可以进退自由了。世界文明发展史上有一个著名的“循环理论”，即是说世界文明的演进是沿着“印度—两河流域—阿拉伯半岛—地中海—欧洲大陆—英伦三岛—美洲—太平洋流域—亚太”这样的顺序发展的。如果借鉴这个理论假设，从中国经济循环的角度做一个假设，姑且斗胆称之为“李氏假设”吧（逗您一乐）——中国在西部大开发之后的下一个经济高潮带将是东北了。只有东北和西北达到小康水平了，中国的东亚的经济圈与

俄罗斯的经济圈连接起来，中国的大牛市才会告一个段落。当然这只是一个假设而已。

3. 东南亚经济危机的机会与挑战：山东经济与日本、韩国经济在中国的省级经济中应当是比较接近的。东南亚的经济危机，日本经济的持续低迷，这对山东经济尤其是传统的劳动密集型经济带来了极大的机会。从现在到未来，参与国际经济贸易战。倾销与反倾销，机会和题材很多，公司的业绩存在着剧增的可能性，那相应地股市上也不会寂寞。

4. 西部大开发的受益者：中国的西部大开发战略对中国经济的拉动有着非常巨大的潜力。而山东应当在此受益最大最多，因为山东不仅是连接中国东西部的大动脉陇海铁路的东部出海口，而且也是连接西部资源大省和日本韩国欧洲等发达国家的欧亚大陆桥东部桥头堡。而铁路给予传统经济的钢铁业的好处更大。

5. 传统产业大公司最会做宣传：因为历史和现实的原因，相比较高科技企业的信息披露的详尽度和理解度，传统产业大公司在其景气向上循环时，非常注意自身的宣传。从莱钢股份公司连续不断的公开报道中，我们可以感悟这一点。我们可以从这些非常详实具体的信息中，清晰地看出来公司的业务发展前景，从而坚定持股的信心。

中指：最大升幅有多少

一、庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一次巨量月为参照点

该股上市后第一次巨量在 1999 年 6 月，当月最高价为 9.86 元，最低价为 6.76 元，由此估算出庄家成本平均价为 8.30 元，



按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 8.30 元 × 常数 1.618 = 13.40 元

庄家目标价位（区域 02）= 8.30 元 × 常数 2 = 16.60 元

庄家目标价位（区域 03）= 8.30 元 × 常数 2.618 = 21.70 元

2. 以突破时的巨量月为参照点

2000 年 5 月放量突破前高点，当月最高价为 12.10 元，最低价为 7 元，由此算出庄家成本平均价为 9.55 元，按照简单加倍法：

庄家目标价位（区域 01）= 9.55 元 × 常数 1.618 = 15.45 元

庄家目标价位（区域 02）= 9.55 元 × 常数 2 = 19.10 元

庄家目标价位（区域 03）= 9.55 元 × 常数 2.618 = 25.00 元

二、形态分析

1. 以前高点为参照点

1998 年 3 月创出上市以来高点 12.98 元，按照简单加倍法，
庄家目标价位（区域 01）= 12.98 元 × 常数 1.618 = 21.00 元

庄家目标价位（区域 02）= 12.98 元 × 常数 2 = 25.96 元

庄家目标价位（区域 03）= 12.98 元 × 常数 2.618 = 33.98 元

2. 以突破前最低点为参照点

该股在 2000 年 1 月见到随后一波上升行情的最低点 6.08 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 6.08 元 × 常数 2 = 12.16 元

庄家目标价位（区域 02）= 6.08 元 × 常数 2.618 = 15.91 元

庄家目标价位（区域 03）= 6.08 元 × 常数 3 = 18.24 元



三、基本面分析确认

考虑其基本面的代表性和价值的长期低估，如果庄家进入，一定会充分利用其两极性特点，一定是个大庄家，上升空间至少为1倍以上，也就是说要达到20元左右，但是要高过30元的整数大关应当比较难。

中指假设的验证：在2000年10月，股价到达这段行情的最高点24.20元，最大升幅298%。

无名指：庄家是谁

股东名称	持股数量（股）	比例（%）	备注
莱芜钢铁集团有限公司	715 182 000	82.09	法人股
李玉杰	887 700	0.10	社会公众股
新网投资	832 900	0.10	社会公众股
毛玉昆	800 100	0.09	社会公众股
陈月怡	788 000	0.09	社会公众股
林敏	786 900	0.09	社会公众股
赵永寅	780 000	0.09	社会公众股
张有敏	780 000	0.09	社会公众股
沈东钢	770 000	0.09	社会公众股
尹丽敏	763 100	0.09	社会公众股

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

在1999年10月达到成交量低点，这也是上市以来的最低，



次月即 1999 年 11 月增量下跌，确认量缩有效，并且成交量 W 底的右底形成，因此最佳买点就在 1999 年 12 月。

2. 形态分析

以 1998 年 3 月上市后第 8 个月所形成的高点为参照点，已经形成了大型下降三角形，顶点在即，即将突破，向上的可能性更大。

3. 月线图上 KDJ 指标

J 线已经达到底部负数区域，这也是上市以来的第二个最低点，有转身向上的可能性。

综合判断：1999 年 12 月为最佳买点。

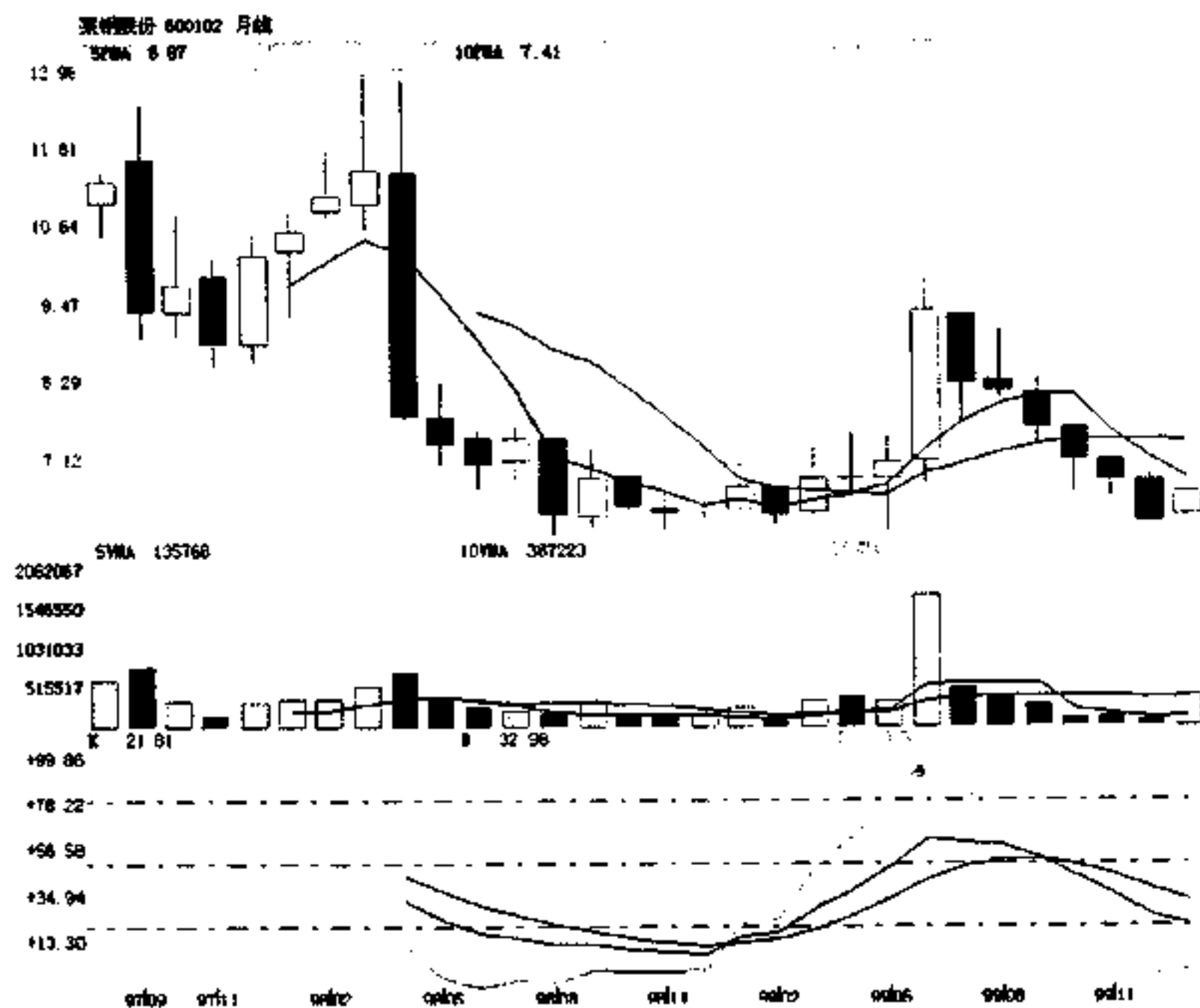


图 14



600644 乐山电力（2000 年的大黑马）

大拇指：量增量缩原理

1993 年 4 月上市。在 1996 年以来的大牛市中，第一次放巨量是在 1997 年 4 月，月成交量 6594 万股，月换手率 192%，当时流通盘 3432 万股，随后逐波下跌，一直没有大机会。投资者在这段时间应当观望，一直到它再一次放出巨量以后再说。

1999 年 6 月，该股又一次放出巨量，并且是历史天量，月成交量 9406 万股，月换手率 116%，当时流通盘 8047 万股，按照“五指炒股法——量增量缩原理”，最大的机会就在其后的缩量企稳之后了。

成交量达到明显低点的时候是在高位下调 4 个月后的 1999 年 10 月，并且是 1996 年以来的成交量最低点，月成交量仅为 278 万股，月换手率 3.4%，当时流通盘 8047 万股，量缩比（相对于 1997 年 4 月）为 4.2%，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 2.9%，指标惊人的理想。并且，成交量 W 底的右底已经形成，最佳买点出现！

如果有庄家，该股的状态如何？此时的股价已经从 1999 年 6 月的高点 11.57 元下降到 8 元左右（复权计），下降幅度为 45% 左右，这显示出在 1999 年 6 月进驻该股的庄家已经全线被重套，一旦大盘走好，该股必将如干柴烈火一般。

但是，庄家的心确实够狠够狡猾，在预谋报复性上升之前又一次凶狠地打压，在 1999 年 11~12 月又放量下跌两个月，幅度达 15% 左右。然后，在 2000 年 1 月增量上攻，并在 2000 年 3 月放出该股上市以来第一个天量，月成交量 11425 万股，月换手率



142%，当时流通盘 8047 万股，当月收出一根月 K 大阳线，充分显示出庄家迫不及待地拉高脱离成本区的意图。

经过 10 个月的升途，股价在 2000 年 10 月到顶，最大升幅 357%！尤其是前 6 个月股价的升幅更是凶猛，最大升幅高达 250%，重套大庄家的凶狠本性一览无遗。

食指：动能原理

1. 送配股

1995 年每 10 股送 1 股，除权交易日 1996.10.7；1996 年暂不分配，每 10 股配 2.727 股，除权基准日 1997.9.1，配股上市日 1997.9.26；1997 年 10 送 1.252 股，10 股转 2.92 股，股权登记日 1997.10.6；年末不分配不转增；1998 年中期不分配不转增，每 10 股配 3 股，除权基准日 1999.1.8；末期不分配不转增；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000 年中期每 10 股派现 0.50 元（含税），每 10 股转增 6 股，股权登记日 2000.10.25，转增股上市日 2000.10.26。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 1999 年 5 月 6 日股东会通过，拟投入 400 万以上资本金进入峨眉山开发建设有限责任公司，达到并列第一大股东地位，与该公司共同开发温泉旅游度假区；以 1.5 元/股的价格回购原转让给成都通川实业开发公司的大岷水电公司的股权 223 万股，并于 1998 年 11 月 15 日签订协议，现公司持有大岷水电有限责任公司的股份为 59.26%；收购峨眉山市电力公司，该公司截止 1998 年 6 月累计亏损 232 万元，经评估的净资产为 1816 万元，本次收购价格为 1500 万元，用货币资金分两期支付，自通过决议起 10 日内付定金 150 万元，余额 1350 万元于 1999 年 12

月 31 日前分批付清，公司收购资金来源为公司贷款和自有资金。如公司能完成 1998 年度配股，则用配股部分资金支付收购款项。

(2) 2000 年 2 月 19 日股东会通过，变更部分 1999 年配股募集资金投向。①暂停组建金鹅水电有限责任公司和暂缓建设金鹅电站，该项目前期费用预计使用 1999 年募集资金 545 万元，目前剩余 2455 万元；②投资峨眉山温泉度假区供水有限公司，该公司注册资本 800 万元，每股价格 4.425 元，本公司投资 1200 万元，折股 271.19 万股，占总股份 33.9%。

(3) 2000 年 5 月 16 日股东大会通过，投资组建乐山市自来水有限责任公司，该公司注册资本 6841.3 万元，本公司占总股本的 85.75%；投资组建乐山市燃气有限责任公司，该公司注册资本 4491.68 万元，本公司占总股本的 59.86%；拟用自有资金 200 万元作为资本金投入到四川华西证券有限责任公司。

(4) 2000 年 5 月 24 日警示性公告：本公司股票连续 3 日达涨幅限制，成交量连续放大，公司董事会特郑重声明：除公司已正式披露的信息外，公司目前没有任何拟议中的或正在洽谈中的资产重组事项，也没有应披露而未披露的信息，请投资者注意投资风险。

(5) 2000 年 6 月 16 日董事会通过，公司出资 980 万元，与成都天鹰网络科技有限公司共同组建成都鹰网科技有限责任公司，该公司注册资本 2000 万元，公司占该公司注册资本的 49%，新组建今后主要经营“中国鹰网”。“中国鹰网”是以互联网为基础，面向企业的物流、管理、资源、整合网络应用平台构建的功能型互联网，是完整的电子商务整合系统。

(6) 2000 年 8 月 10 日董事会通过，变更公司配股募集资金投向，公司 1999 年募集资金原安排 3000 万元用于购并有关电厂的股权，计划投入 1640 万元收购峨眉山电力公司和大堡电厂部分股权，此项资金计划目前剩余 1360 万元，因电力市场目前供求关系发生的较大的变化，为不断提高公司在城市公用事业所占



的比重，着眼于长远利益和未来，公司拟以该募集资金购并计划中剩余的 1360 万元和暂停金鹅电站建设的剩余资金中的 635.616 万元，合计 1995.616 万元，用于收购增持乐山市国有资产经营有限公司持有的乐山市燃气有限责任公司的 826 万股，收购后，公司从占乐山市燃气有限责任公司 60.10% 的股权比例上升至 78.49%。

(7) 2000 年 10 月 23 日董事会通过，投资多晶硅项目，该项目总投资约 11.9 亿元，建设周期为三年左右，计划 2000 年年底开工。由拟组建的乐山新光硅业科技有限公司承建，该公司注册资本 3.52 亿元人民币，其中本公司占 30% 的股份，该公司前期投入现金为 300 万元，负责项目的前期工作，按股权比例，本公司首期投入为 90 万元人民币，本公司将在未来的 2 年中，按股份比例，拟投入资本金 1.056 亿元人民币，资金来源为自筹或募集资金。多晶硅是单晶硅的生产原料，广泛应用于电子产品，根据市场预测，2000 年国内多晶硅年需求量约 900 余吨，至 2005 年，国内需求量为 1200 吨左右，而目前国内多晶硅绝大多数依赖进口。

(8) 2000 年 12 月 27 日公司公告：本公司得到批准享受所得税先征收 33% 再返回 18% 的政策，该政策暂执行到 2000 年 12 月 31 日止。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

由于电力市场供大于求，加上公司所在区域与国家电网重叠，竞争激烈，电力产品价格降低，导致公司利润减少。没有了上年股权转让的 630 万元收益也是降低 1999 年中期利润的因素。公司立足主业，同时向城市自来水供应、煤气供应等方向延伸，分散了系统风险，增加了相对稳定的收入来源。公司目前最重要的任务是在积极开拓电力市场的同时，努力使募集资金投向项目

尽快为公司创造效益，以维持利润的增长（重庆国投研发中心
杨江权 1999.8.26 《中国证券报》）。

(2) 1999 年年报分析：

尽管乐山电力年发电量与主营业务收入均超额完成年度计划，但公司仍面临着巨大的挑战。从内部来看，用户拖欠电费现象严重，虽然公司采取了停电、限电乃至诉讼手段，电费回收率仍只有 82.32%。由于用户多为大型冶金、化工企业，行业不景气，货款回收不好，公司电费所欠金额仍在增加。从外部经营环境来看，电力生产经营的买方市场未变，加之公司电网与国家电网交叉供电，国家电网电价下调，使公司过去形成的价格优势已不再具备。省市有关主管部门最近又相继下发文件，下调电价，会导致公司主营业务利润下降。公司近期通过投资组建乐山市自来水有限责任公司、乐山市燃气有限责任公司的议案，还拟参股四川华西证券有限责任公司，表明公司也在拓宽今后的发展道路（北京证券研发中心 史明坤 2000.4.22 《中国证券报》）。

(3) 2000 年中报分析：

公司 2000 年上半年由于合并了大保水电公司，发电量和供电量都较上年同期有 10% 左右的增长。但是由于四川省 1999 年底出台的电力降价促销影响，公司的售电均价比上年同期下降 0.0236 元/千瓦时，购电均价则上涨了 0.0092 元/千瓦时，两项总计影响公司收入 1240 万元，占利润总额的 84%。不过公司获得的政府价格补贴收入也比上期大为增加，达 565.5 万元。2000 年 6 月，相关电价政策再度变更，平均售价将提高 0.0264 元/千瓦时，这样，公司下半年的电价几乎和上年扯平，并略有上升，估计销售增长因素和上半年降价因素抵消后，全年业绩受政策变更影响已经不大。另外，公司增持乐山燃气公司的股份和变更部分固定资产折旧年限的事项应予以关注（安徽证券 陈锦泉 2000.8.15 《中国证券报》）。

(4) 2001 年 2 月 21 日《中国证券报》消息：在过去的 1 年



里，乐山电力抓住农村电网改造的契机，优质完成了供电区电网改造的一期工程。此举不仅减轻了农民的负担，而且使公司的竞争实力有了新的提高。据了解，截止到上年年底，乐山电力共投资 10702 万元完成了供电区内夹江、峨眉山两县（市）34 个乡镇的农网改造，先后新建、改建增容变电站 6 座，新建、改造配电台区 761 个，新建、改造不同等级送电线路 1100 多公里，实施户表工程装表到户 5787 户。

食指点评：公司公告和公开报道中的最主要消息似乎就是公司转向业绩更加稳定的城市管道煤气、自来水，高科技的一个网站，以及向证券公司投资参股，这似乎难以支撑公司股价的飞涨。也许是庄家套牢后借大势奋力拔高的因素更为重要。

中指：最大升幅有多少

一、庄家成本及目标价位

1. 以上市后的历史天量月为参照点

1999 年 6 月该股放出历史上的天量，当月最高价为 10.40 元，最低价为 7.40 元，由此估算出庄家成本的平均价为 8.90 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 8.90 元 × 常数 1.618 = 14.40 元

庄家目标价位（区域 02）= 8.90 元 × 常数 2 = 17.80 元

庄家目标价位（区域 03）= 8.90 元 × 常数 2.618 = 23.30 元

2. 以巨量突破当月为参照点

2000 年 3 月该股巨量突破前高，当月最高价为 11.28 元，最低价为 7.60 元，由此算出庄家成本平均价为 9.44 元，按照简单加倍法，



庄家目标价位（区域 01）=9.44 元×常数 1.618=15.27 元

庄家目标价位（区域 02）=9.44 元×常数 2=18.88 元

庄家目标价位（区域 03）=9.44 元×常数 2.618=24.71 元

二、形态分析

1. 以前高点为参照点

1997 年 4 月该股曾经创出 14.00 元的高点，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）=14.00 元×常数 1.618=22.65 元

庄家目标价位（区域 02）=14.00 元×常数 2=28.00 元

庄家目标价位（区域 03）=14.00 元×常数 2.618=36.65 元

2. 以启动点之前的最低价为参照点

该股 2000 年 1 月开始上升，此前的最低价为 6.80 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）=6.80 元×常数 2=13.60 元

庄家目标价位（区域 02）=6.80 元×常数 2.618=17.80 元

庄家目标价位（区域 03）=6.80 元×常数 3=20.40 元

三、基本面分析确认

公司的基本面一般，难以超过 20 元大关。相比之下，技术面的因素更加重要。

中指假设的验证：该股股价在 2000 年 6 月到顶，最高点 23.35 元，最大升幅 240%。

 无名指：庄家是谁

上市推荐：上海万国证券公司



股东名称	持股数量（股）	比例（%）	备注
乐山市资产经营公司	73 153 822	29.34	国家股
四川信都建设投资开发有 限责任公司	26 666 600	10.70	法人股
四川川投峨眉铁合金（集 团）有限责任公司	15 940 459	6.39	法人股
成都华冠实业股份有限公司	2 494 325	1.00	法人股
博联科技	2 113 060	0.85	
刘长云	1 596 570	0.64	
四川金顶（集团）股份有 限公司	1 247 162	0.50	法人股
乾坤金属	1 037 484	0.42	
王国林	1 018 720	0.41	
周年宝	994 906	0.40	

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999 年 12 月成交量达到低点，这也是 1996 年大牛市以来的最低量，次月即 2000 年 1 月放量下跌，确认量缩有效。因此 2000 年 1~2 月为最佳买点。

2. 形态分析

以 1997 年 8 月为高点的大型下降三角形已经形成，2000 年 1 月正处于其顶端位置，突破在即，向上的可能性更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

J 线即将触底并且有望回升（在 2000 年 2 月形成黄金交叉）。
综合判断：2000 年 2 月为最佳买点。

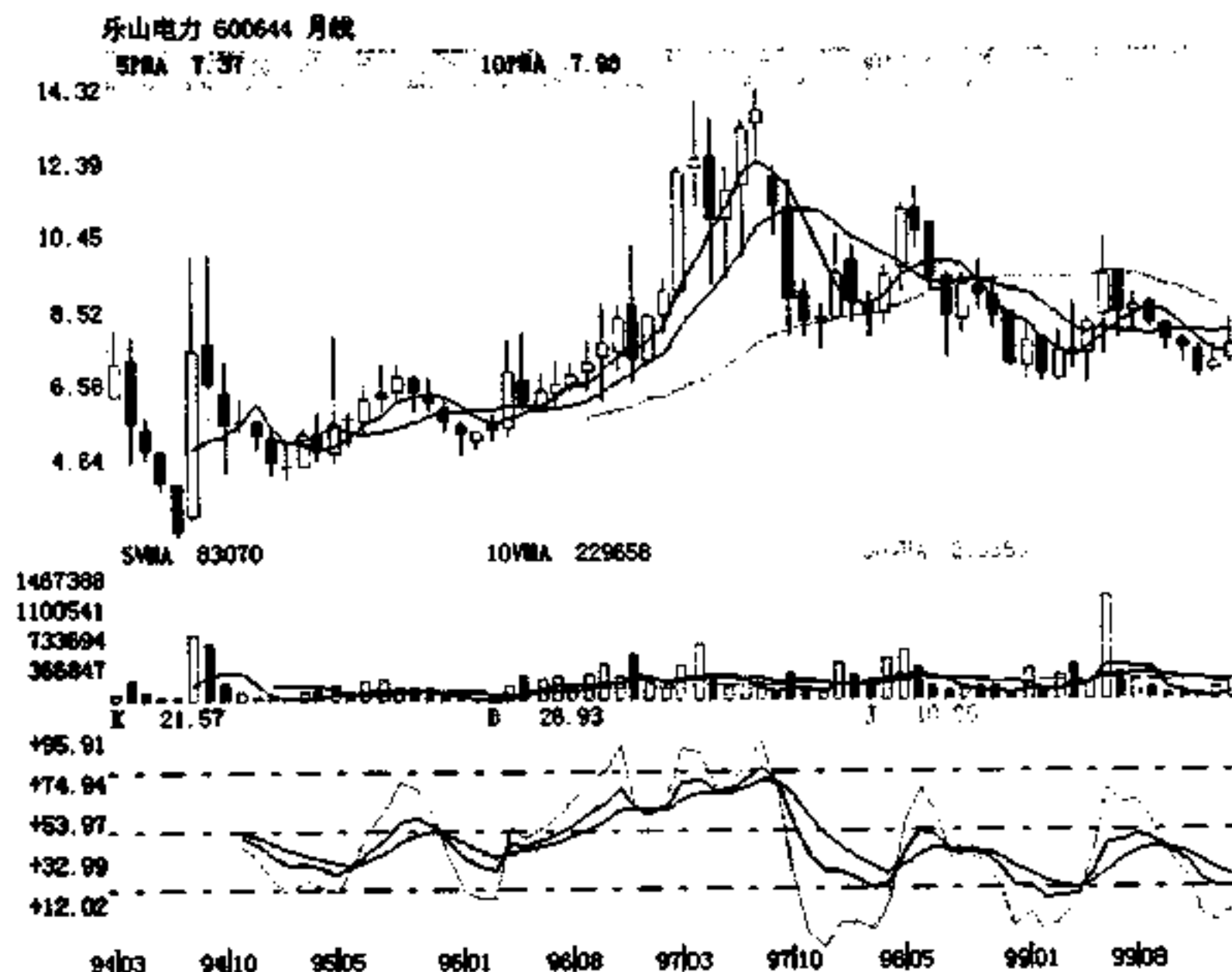


图 15

600756 齐鲁软件(原泰山旅游)(2000 年的大黑马)

 **大拇指：量增量缩原理**

1996 年 9 月上市，旋即产生一波上升行情，在 1997 年 5 月



见顶后回落。1999年6月再次放出巨量，月成交量3700万股，月换手率134%，当时流通盘2755万股，这可以看作是上市以来的第二次或第三次巨量（根据时间周期等因素确定），股价当月创出上市后第二个高点13.59元后回落。从形态上来看，该月是在以上市后第4个月，即1996年10月高点18.37元为参照点的大型下降三角形的顶点位置向上的放量突破。其后的缩量调整结束的位置，也就是成交量W底或三重底的右底位置，就是最佳买点。

1999年10月成交量萎缩达到低点，月成交量仅为254万股，相当于前期底部的成交量，月换手率为5.6%，当时流通盘4580万股，量缩比（相对于1999年6月）为6.8%，指标理想，最佳买点在即！

如果庄家在1999年6月巨量时进货，当月最高价为13.59元，最低价为9.50元，由此估算出庄家成本平均价为11.54元左右。而1999年10月的平均价位在10元左右，庄家很有可能被套。

在1999年12月缩量股价下探到9.29元后翻身向上，只经过3个月就在2000年3月达到顶点48.00元。最大升幅416%。

食指：动能原理

1. 送配股

1995年每股派0.20元；1996年公积金按10:6转股本，除权红股上市日1997.2.24；1997年每10股派2元（含税）；1998年中期不分配不转增；末期不分配不转增；1999年中期不分配不转增，每10股配3股；末期不分配不转增；2000年中期不分配不转增。



2. 公司公告中的重大事项

(1) 公司 1998 年经营情况的回顾及 1999 年业务发展规划：
公司主营业务是泰山三条旅游索道的客运，1998 年全年实现营业收入 5826.87 万元，比上年增长 4.13%，完成预测指标的 93.98%，净利润 3045.87 万元，比上年增长 0.03%，完成预测指标的 90.11%。出现未完成年预测指标的主要原因，是东南亚金融危机和国内特大洪水灾害，使旅游业受到冲击，加之年内风雨天过多，公司经营受到影响所致。1999 年公司将继续走“以泰山为依托，一业为主，多元拓展，走出泰山，开发其他名山大川，寻求新的利润增长点”的发展之路。

(2) 1999 年 8 月 17 日公告：公司职工股 1824.96 万股于 1999 年 8 月 20 日上市流通，其中高管股 2.1728 万股暂时冻结。

(3) 1999 年 10 月 10 日股东会通过，以 1998 年末总股本 11014.72 万股为基数，每 10 股配 3 股，配股价 6 元~8 元/股，配股募集资金用于：①投资 2097 万元修建泰山回马岭索道；②投资 2152.3 万元修建泰山飞龙崖缆车；③投资 2500 万元对现泰安市啤酒厂进行新增 4 万吨啤酒生产能力的技改；④投资 1200 万元对泰安市造纸厂进行新增 6000 吨旅游纸品生产能力的技改。

(4) 2000 年 3 月 20 日公告，本公司股票已连续 3 个交易日达涨幅限制，公司董事会郑重声明：截止公告之日，公司经营一切正常，经营业务与往年没有变化，公司没有任何应披露而未披露的信息。

(5) 2000 年 3 月 27 日公告，本公司股票价格连续达涨幅限制，本公司董事会郑重声明：截止公告之日，本公司经营一切正常，目前没有影响股价异常波动的重大实质性洽谈业务，没有任何应披露而未披露的信息。

(6) 2000 年 3 月 30 日公告，本公司股票价格近期出现异常



波动，本公司董事会再次郑重声明：截止公告之日，本公司经营一切正常，目前没有影响股价异常波动的重大实质性洽谈业务，没有任何应披露而未披露的信息。

(7) 2000年8月3日公告，根据泰安市国有资产委员会文件精神，本公司将原由泰安市国资局持有的我公司国家股4800万股授权给泰安市国有资产经营有限公司经营；接本公司第一大股东——山东省国有资产管理局通知，本公司近期内拟将3800万国家股转让给浪潮电子信息产业集团公司（浪潮集团）。现已达成意向，以最终签订的协议为准。浪潮集团是电子产业的知名企业，其产品涉及PC，服务器，软件与系统集成。待协议签订协议后，拟将浪潮集团的有关软件业务和资产注入本公司，将本公司转化为主营软件的高科技企业，振兴民族软件产业。

(8) 2000年8月8日公告，2000年8月4日，泰安市人民政府，泰安市国有资产管理局，浪潮电子信息产业集团公司（浪潮集团）三方就共同进行软件开发和产业发展合作以及股权转让事宜达成协议：三方决定拟将泰安市国有资产管理局持有的本公司4800万股国家股中的3800万股（占公司总股本的34.50%）出让给浪潮集团，以原本公司中报披露的每股净资产作为参考依据，待股权出让后，浪潮集团将成为本公司第一大股东。浪潮集团注册资本18000万元，该集团是国内电子信息产业的知名企业，其产品涉及PC，服务器，软件与系统集成。协议签订后，浪潮集团将有关软件业务和资产注入本公司，将本公司转化为主营软件业务的高科技企业。

(9) 2000年12月20日董事会通过，公司向泰安市国有资产管理局出售泰山中天门，桃花源，后石坞三条索道的相关资产及其相关负债，同时向山东齐鲁软件产业有限公司（简称齐鲁软件）购买其通信事业部和系统集成事业部的全部经营性软件资产，包括移动网网络管理系统与医疗保险信息系统两项无形资产。公司所购买的齐鲁软件通信事业部，系统集成事业部软件资



产截止 2000 年 10 月 31 日经评估确认值 14708.25 万元为交易价格，最终价格以公司股东大会审议通过的为准；公司拟更名为浪潮齐鲁软件产业股份有限公司，股票简称为齐鲁软件。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年年报分析：

泰山旅游经营虽有较强的垄断性，但可拓展空间却很小。为此公司以泰山为依托，开发其他名山大川。1999 年公司投资 2400 万元修建了西双版纳野象谷索道和山东峰山索道，两索道于 5 月投入运营，但由于客源少、设备利用率低，1999 年两索道仅收入 267 万元，共亏损 78 万元。公司主营收入增长主要在于中天门索道增收 816 万元，增加的索道业务相应增加了成本和管理费用，使利润下降，其中管理费用增幅达 73%。目前公司投资了山东资产管理公司和国泰君安证券公司，将通过配股建设泰山回马岭索道，并涉足啤酒、造纸等行业，这种多元经营的效果有待观察（安徽证券 陈锦泉 2000.3.24《中国证券报》）。

(2) 2000 年中报分析：

作为一家旅游类上市公司，公司的主营业务主要集中在索道客运上，在泰山上的经营业务具有垄断性。上半年公司利润较上年同期减少的一个直接原因就是企业所得税执行 33% 和计提坏账准备所致，由于旅游资源所固有的饱和性，公司正积极营造新的利润增长点，一方面对本身索道进行改造；另一方面加大了跨地域项目投资，在国内数个旅游点兴建索道项目，但由于尚处开发及即将完工阶段，对公司的利润贡献难以在近期反映。相信随着“假日经济”的升温，将给公司带来回报。另外，近日公布的浪潮集团将入主该公司的消息值得关注（江信证券 邓哲 2000.8.7《中国证券报》）。



4. 有关公司的公开报道

(1) 1999年5月18日《中国证券报》消息：日前，记者从泰山旅游1998年度股东大会上获悉，公司1999年的经营目标是：力争实现主营业务收入6500万元，在上年基础上再增长11.55%。公司投资2110万元建设的西双版纳野象谷索道和山东峰山索道最近投入运营，该项目计划收入分别为800万元和150万元，这是公司实施走出泰山，开发其他名山大川，谋求新经济增长点战略的第一步，公司开发的索道项目在当地不仅树立了良好的企业形象和投资信誉，也提高了“泰山旅游”的品牌效应。据悉，公司最近又成立了河南嵩山索道筹建处，为嵩山索道的顺利开工做好了准备。

食指点评：

1. 资产重组概念：毫无疑问，该股的掌声最大动力来源于彻底的资产重组，剥去了原先的旅游项目，引进著名高科技企业——山东浪潮集团下属的齐鲁软件成为公司第一大股东，使公司的市场定位连上一两个台阶。只是在这个消息出台时，股价已经向上翻了个跟头。

2. 旅游经营的失败：公司虽然在资产重组上取得了成功，但是这也正说明在旅游经营上的失败。旅游业被人们称为“不冒烟的工业”，21世纪最有前途的朝阳产业，为何在公司的经营中却失败了呢？“泰山”，这个中国文化中最为光辉夺目的一个名称，这个可能被巴菲特称为“收费桥梁”的上市公司，为什么经营不下去了呢？里面可能有很多原因，但是从公司披露的信息来看，似乎公司更应当叫做“名山索道公司”，它想走出泰山经营，仅仅靠一个索道项目，可能是一个致命的错误。它丢掉了自己最宝贵的别人没有的财富，把自己混同于一般的产品制造商。这个发展战略一旦发生错误和偏差，那就全盘皆输了。



中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一次天量为参照点

该股上市以后第一次天量在 1997 年 4 月，当月最高价为 14.70 元，最低价为 10.60 元，由此估算出庄家成本平均价为 12.65 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 12.65 元 × 常数 1.618 = 20.46 元

庄家目标价位（区域 02）= 12.65 元 × 常数 2 = 25.33 元

庄稼目标价位（区域 03）= 12.65 元 × 常数 2.618 = 33.11 元

2. 以上市后第二次天量为参照点

在 1999 年 6 月，该股放出上市以后又一次天量，当月最高价为 13.59 元，最低价为 9.50 元，由此估算出庄家成本平均价为 11.54 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 11.54 元 × 常数 1.618 = 18.68 元

庄家目标价位（区域 02）= 11.54 元 × 常数 2 = 23.08 元

庄家目标价位（区域 03）= 11.54 元 × 常数 2.618 = 30.21 元

3. 以巨量突破月为参照点

2000 年 3 月，该股巨量突破前高点上升，但是在当月就见顶 48.00 元后回落，当月升幅高达 280%，以至于无法通过这个指标来衡量未来升幅高点，这是十分罕见的。



（二）形态分析

1. 以前高点为参照点

1996 年 12 月曾经创出高点 18.37 元，按照简单加倍法，
庄家目标价位（区域 01）= 18.37 元 × 常数 1.618 = 29.72 元
庄家目标价位（区域 02）= 18.37 元 × 常数 2 = 36.74 元
庄家目标价位（区域 03）= 18.37 元 × 常数 2.618 = 48.09 元

2. 以启动前最低点为参照点

1999 年 12 月达到启动前的最低点 9.30 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 9.30 元 × 常数 2 = 18.60 元
庄家目标价位（区域 02）= 9.30 元 × 常数 2.618 = 24.34 元
庄家目标价位（区域 03）= 9.30 元 × 常数 3 = 27.90 元

（三）基本面分析确认

现在我们已经知道，该股上升的主要动力就是因为彻底资产重组，由齐鲁软件入住成为公司第一大股东，公司的名称也有原来的“泰山旅游”改成了“齐鲁软件”，当时我们在并不知道这个消息的情况下如何把握最大升幅呢？

从消息面和该股的走势来看，有一定的突发性，引起巨量资金不惜拔高建仓，往往这是有特别重大的消息的走势特征，如以前的良华实业，其两极化特征十分明显，即从“丑小鸭”变成了“白天鹅”。软件行业这个高科技中的领潮者，给人的想像空间更大，市场定位应当在 30 元以上。再考虑大盘的衬托和突发利好引发的非理性的狂热追捧，有可能要冲击 40 元的大关，而且很可能要突破，因此，从保守的角度来说，起码可以定位在 35 元左右；从赌一把来个搏傻的角度，股价可以看高 42 元左右。当



然，更精确的到顶判断只能产生在上升过程中了。

中指假设验证：2000年3月该股到达这轮行情的最高点48.00元，最大升幅405%。

无名指：庄家是谁

上市推荐：国泰证券有限公司

主承销商：国泰证券有限公司

副主承销商：南方证券有限公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
泰安市国有资产管理局（授权经营）	48 000 000	43.58
汉兴基金	6 288 700	5.71
汉盛基金	3 946 612	3.58
武汉银星	560 000	0.51
赵秀梅	533 879	0.48
孙思宁	483 900	0.44
王文勤	405 200	0.37
张临明	354 240	0.32
祁铁丁	339 870	0.31
山水咨询	310 008	0.28

无名指假设：山东的大集团公司相似较多，该公司中的实力机构也不少，“汉”字头的基金、国泰君安、南方证券都是响当当的主力庄家，因此可以假设，如果该股有行情那就很可能是大行情。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

在 1999 年 10 月成交量达到低点，仅次于 1999 年 1~2 月的成交量，为上市以来的第二最低量，次月即 1999 年 11 月增量确认、量缩有效。这也是 1999 年 6 月巨量后的缩量，已经形成了成交量 W 底的右底。最佳买点在即。

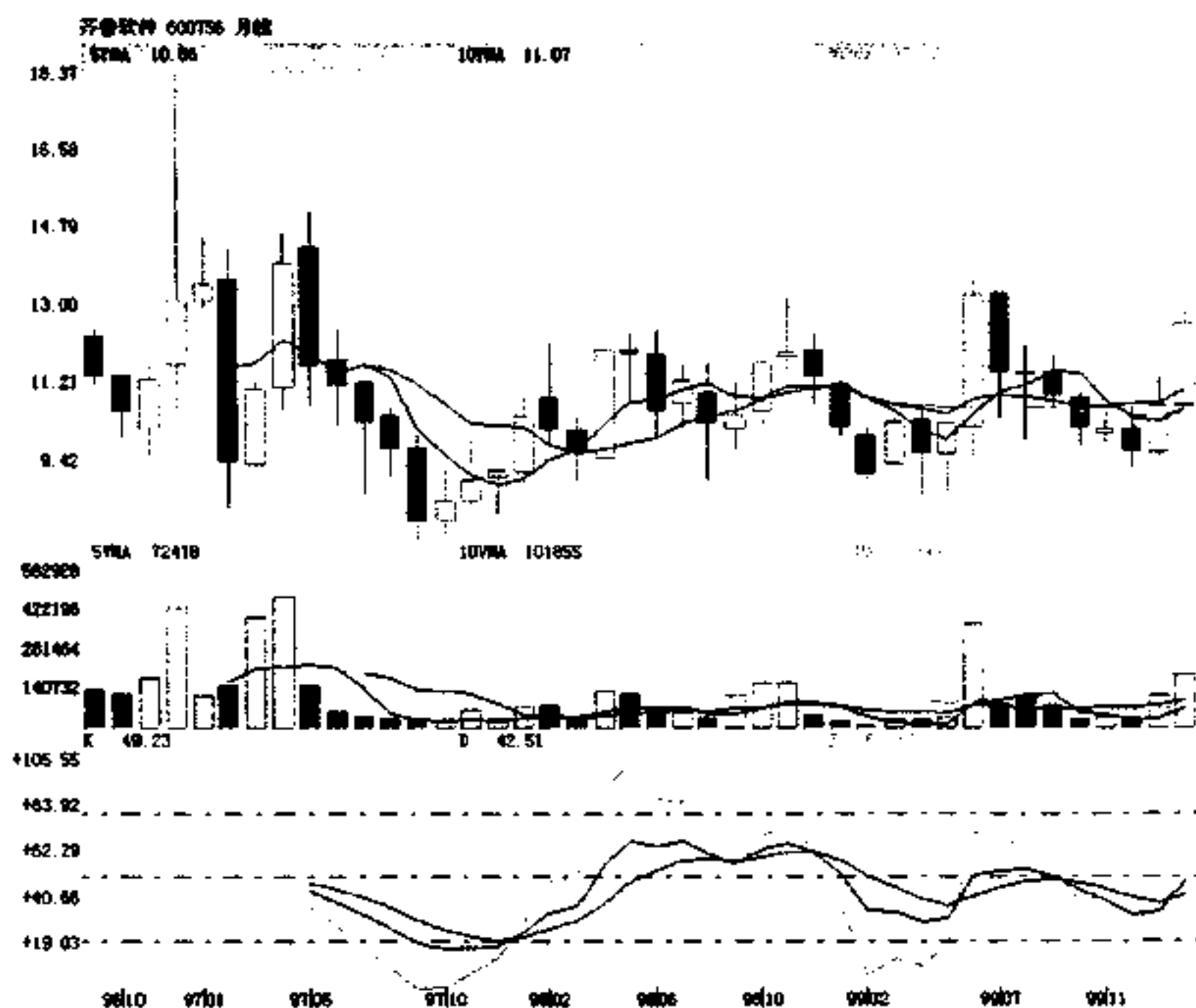


图 16

2. 形态分析

以 1996 年 12 月巨量高点为参照点，已经形成了一个大型下降三角形，1999 年 12 月已经在其顶端位置，突破在即，股价向上的可能性更大。

3. 月线图上 KDJ 指标

技术指标已经出现底背离，并且是上市以来的第三次触底，有翻身向上的趋势（在 2000 年 1 月形成黄金交叉）。

综合判断：1999 年 12 月为最佳买点。

0012 南玻科控（原深南玻）（2000 年的大黑马）

大拇指：量增量缩原理

1992 年 1 月上市。1996 年的大牛市以来，第一次历史天量是在 1996 年 10 月，月换手率 309%（当时流通盘 7567 万），随后回调。第二次放量是在 1998 年 5 月，月换手率 98%（当时流通盘 10716 万）。1999 年 6 月第三次放出巨量，月换手率 98%。然而，这次仍然没有拉升，又一次调整 4 个月之久。

在 1999 年 10 月成交量的萎缩极点出现了，月换手率仅为 3.6%！量缩比（相对于 1999 年 6 月）3.6%，指标理想，最佳买点在即！

庄家向下打压 3 个月后，在 2000 年 2 月放量拉升，3 月放出历史天量，月换手率 213%！从 2000 年 2 月到 4 月，仅 3 个月的时间，升幅高达 455%！

在按照“五指炒股法”理论假设而判断的数次最佳买点出现



之后，庄家才放量拉升，说明按照“五指炒股法”操作虽然可能短暂被套，但是以后一定会赢得巨大的回报。从庄家的几次刻意打压行为也可以看出来，庄家的做法是“主动被套”，然后以迅雷不及掩耳之势将股价拉升一举到顶。

食指：动能原理

1. 送配股

1996 年每 10 送 1.185 股派 0.395 元；1997 年不分配不转增，每 10 股配 1.935 股，1998 年中期不分配不转增；期末不分配不转增；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增，用未分配利润和盈余公积补亏损；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项（2000.3）

（1）1998 年度业务回顾及 1999 年度展望：在 1998 年随着工业项目于第四季度正式转入商业运作，集团以工业为主导的整体布局已全面确立，1998 年集团在工业方面共取得营业收入 6.78 亿元人民币，实现利润 5915.39 万元人民币。因新项目的投产，该集团在 1998 年的工业销售收入有了较大幅度的提高，但由于当前玻璃行业整体严重供大于求的局面，产品价格的低落和部分新建项目在正常导入期产生的亏损，加之集团在 1998 年处理坏账，报废存货，调整开办费摊销期和支付可转债利息等因素，使之在利润方面不可避免地造成了影响。集团全年在房地产业务方面共取得营业收入 5476.16 万元，提取 3200 万元人民币存货跌价损失后，亏损 5225.59 万元人民币。建筑装饰业方面的营业收入为 2102.76 万元，实现利润 316.03 万元人民币，1998 年集团出口销售收入为 3364 万美元，比 1997 年增加 1425 万美元，占销售总额的 35%。增加的项目主要是新 ITO 导电膜玻璃

生产线投产后增加的出口额以及深圳奔迅汽车玻璃有限公司的出口增加额。1999 年集团将继续以“变革”和“管理”作为主题，深化改革力度，精心运作，从而全面地提升企业的竞争能力，对各生产企业将增强成本和目标方面的监控与督导。

(2) 2000 年 1 月 27 日预亏公告：根据 1999 年度经营的初步决算结果，因按规定提取四项准备金，结合公司实际情况，公司确定对房地产存货进行较大金额的资产减值准备，因此预计 1999 年度本公司将发生较大亏损，公司董事会特提醒广大投资者注意投资风险。

(3) 2000 年 3 月 14 日公告：鉴于本公司 A 股股票价格连续 3 个交易日达涨幅限制，本公司声明：经营活动正常，到目前为止，没有应披露而未披露的信息。

(4) 2000 年 4 月 11 日董事会公告：在 2000 年及以后一个时期，建设如下重大项目，年产 40 亿只片式电感扩产项目，ITO 导电玻璃扩产项目，射频声表面波滤波器项目；日溶化量 200 吨精细光膜玻璃生产线项目；筹资建设年产 40 亿只片式电感扩产项目和射频声表面波滤波器项目。

(5) 2000 年 11 月 21 日股东大会公告：将公司名称修改为“中国南玻科技控股（集团）股份有限公司”，简称为“南玻科技”；拟组建深圳南玻显示器件科技有限公司，开发和生产经营新型显示器件和半导体光电材料及相关制品，项目总投资 2250 万美元，注册资本 900 美元，资金来源为自筹；将公司经营范围修改为：投资控股，资产管理，主要生产经营新型显示元器件和材料，新型电子元器件及结构陶瓷材料产品，高级浮法玻璃原片及玻璃深加工系列产品，玻璃幕墙工程的设计与安装等。

(6) 2000 年 12 月 23 日董事会公告：本公司受让香港华龙机电有限公司持有的深圳伟光镀膜玻璃有限公司 30% 的股权，受让完成后本公司实际持有深圳伟光镀膜玻璃有限公司 100% 股权。本次转让价格以深圳伟光镀膜玻璃有限公司 2000 年 10 月



31 日净资产的 30% 即 2850.48 万元为基础，扣除相关费用，受让相应股份价格为 1498 万元。深圳伟光镀膜玻璃有限公司主要生产经营镀膜玻璃系列产品，截止 2000 年 10 月 31 日，该公司的总资产为 17646.78 万元，净资产为 9501.66 万元，净利润为 634.18 万元。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年年报分析：

深南玻 1999 年实现销售收入同比增加 27%，但由于公司房地产业务收缩，存货量较大，资金无法发挥更大效益。为了卸掉包袱，公司提取房地产存货跌价准备 17091 万元和长期减值准备 1578 万元，以及核销坏账损失 1436 万元，由此导致公司账面亏损。公司目前以生产 IT 显示材料和 IT 电子元器件为主的下属高科技企业的经营规模已超过原有的玻璃企业，并将继续追加投入，扩大规模。随着公司产品在国外市场竞争实力日益增强，市场占有率有望扩大（金证咨询 易凯 2000.4.14《中国证券报》）

(2) 2000 年中报分析：

深南玻 2000 年上半年实现主营收入 46570.8 万元，比上年同期增长 10.9%；实现净利润 8023.4 万元，比上年同期增长 575.2%。净资产收益率为 4.39%，比上年同期增长 619%。引人注目的是高科技企业的利润已成为该公司利润的主要来源，占到利润总额的 54.2%，说明该公司产业转型取得初步成功。公司的 ITO 导电膜抛光产能扩大项目即将在 7 月份投产，将使现在的抛光产能提高一倍；浮法玻璃原片和汽车玻璃生产经营稳步增长，为公司的发展提供了强力支撑。深南玻经过发展过程中的低谷，从玻璃中走出来了，现又重新步入高科技发展的快车道。公司流动比率为 0.93，速动比率为 0.42，短期偿债能力较差。存货跌价准备占到存货总额的 28%，公司应加强存货管理水平（2000.7.12《上海证券报》）。



4. 有关公司的公开报道

(1) 1998年4月1日《中国证券报》消息：一种国内新型建筑节能材料——低辐射镀膜玻璃在深南玻问世并开始了全面生产。为了将这种具有优异性能的新型建筑玻璃推广到中国市场，深南玻在1996年底组建了深圳南方超薄浮法玻璃镀膜厂，从美国引进了具有世界先进水平的镀膜玻璃生产线，项目总投资约1.5亿元人民币。生产线与1997年底安装调试完毕，投入生产。这条生产线是国内第一条可规模生产低辐射玻璃的生产线，也是亚洲最大的镀膜玻璃生产线，年生产量达280万平方米，做到了当年立项，当年投产，当年见效，成为深南玻又一个经济增长点。

(2) 1998年6月9日《证券时报》消息：随着总投资近20亿元人民币的诸多项目建设陆续试产成功或投入商业运行，中国南玻集团股份有限公司的产业布局和新利润成长点基本形成，从而使该集团在玻璃行业中继续占据领先地位，市场竞争力大大增强。深南玻董事总经理曾南在日前召开的股东大会上说，近几年是深南玻历史上投资最大的时期，所投项目于1998年全面竣工投产，从而使该集团产业结构调整基本到位，新的利润生长点初步形成，为集团生产向规模化、集约化、专业化发展奠定了有利基础。

(3) 1998年10月21日《证券时报》消息：历经艰苦的建设和试产阶段后，中国南玻集团股份有限公司上市以来最大的项目超薄浮法玻璃项目于10月1日起正式开始商业运作，而建成试生产不久的低辐射、热反射镀膜玻璃生产线以及作为该公司浮法玻璃生产原料石英砂供应基地的海南文昌砂矿也于同日一起投入商业运营。

(4) 1998年12月5日《中国证券报》消息：近日获悉，由深南玻投资建成的超薄浮法玻璃生产线10月份产量已突破10139吨，成品率达68.86%，产量已创出历史最好成绩。深南玻工业生产稳步增长。



(5) 2000年1月28《证券时报》消息：中国南玻集团股份有限公司发言人昨日表示，深南玻工业主业生产销售运作正常并呈稳步增长态势，高科技电子产品市场状况尤其喜人。处理、压缩房地产业务是该公司1999年度预亏的主因。深南玻发言人称，1999年下半年玻璃行业整体回暖，玻璃价格上升，给公司创造了一个良好的外部环境。与此同时，公司新投产的超薄浮法玻璃已步入正轨，产品质量提高，市场开拓卓有成效。在高科技电子产品方面，ITO导电膜玻璃及高频片式电感继续成为公司利润的主要来源。深南玻发言人同时表示，公司正进一步调整产业结构，扩大对高科技产品的投入。该公司的ITO导电膜玻璃、电子陶瓷等项目都居全国领先水平。2000年计划加大对ITO导电膜玻璃的技术改造，扩大电子陶瓷产品的生产规模。

(6) 2000年3月30日《中国证券报》消息：深南玻(0012)日前决定，针对IT产业对光电玻璃日益增长的需求，公司拟在现有基础上再新增一条精细光膜玻璃生产线，以生产世界一流的PDP用玻璃基片。目前有关的前期准备工作正在进行。PDP是等离子显示器的简称，是电子行业近几年来开发出的一种高科技产品，主要用于超薄式数字电视，具有十分广阔的市场前景。但在国内，PDP用玻璃基片的生产尚处空白，只能依靠从国外几家厂商的进口。基于此，深圳市已把PDP项目作为今后5年内重点扶持的九大与网络产业和数字技术有关的应用项目之一。深南玻有关负责人表示，公司作为国内唯一一家积累了浮法拉引超薄玻璃技术和工艺的企业，多年来着重于LCD基片和PDP基片等光电玻璃技术的开发与研究，已拥有雄厚的开发力量，掌握了有关工艺技术参数和操作的关键资料。目前公司所生产的浮法玻璃原片，有近40%应用于光电领域。国内高精度扫描仪所使用的光电玻璃，70%以上是公司的产品。据他透露，一旦精细光膜玻璃生产线建成投产，深南玻不仅能生产出高质量的PDP用玻璃基片，同时还能生产出高速复印机、超薄电脑显示器、手机、高速高精度光电



扫描仪以及其他光电显示所需的数字技术玻璃基片。

(7) 2000年6月6日《证券时报》消息：中国南玻集团股份有限公司(0012)日前传来喜讯，由于所生产的高新技术产品——ITO导电膜玻璃备受市场青睐，该公司被荷兰飞利浦移动显示公司评为1999年度全球6家最佳供应商之一。据了解，ITO导电膜玻璃是生产平板显示器的最关键部件之一，近年来，随着移动通信及掌上资讯产品需求的迅猛增长，平板显示器及ITO导电膜玻璃的销量也随之大幅上升。荷兰飞利浦公司是全球最主要的平板显示器生产厂家，近3年来，深南玻一直是飞利浦公司ITO导电膜玻璃的最大供应商之一。目前公司在该产品上的生产规模已经位居世界前列，技术含量也达到国际先进水平。

(8) 2000年6月12日《证券时报》消息：中国南玻集团股份有限公司(0012)下属全资企业——深圳南虹电子陶瓷有限公司生产的高频片式电感器，凭借优良的品质，完善的售后服务，赢得了MOTOROLA等国际知名大公司的青睐，产品供不应求。目前全球市场对网络设备、移动电话、数字家电的需求量激增，芯片及片式元器件供不应求。为了抓住市场机遇，深南玻从上年就开始加大对南虹电子的投入，扩大片式电感器的产能。随着新一批高性能设备的陆续到位，目前片式高频电感的产量呈逐月上升态势，2000年1~5月的产销量已超过上年全年水平。最近，随着对关键生产技术的重大突破，这一趋势将加快。这将进一步巩固深南玻在这一领域国内第一的地位。南虹公司于1998年被深圳市政府认定为高科技企业。主要生产经营片式迭层陶瓷电感器等新型电子元器件。其主要产品高频片式电感无论是在规模上，还是在技术上，均处于国内领先地位。产品主要应用于国内外均发展最快的通讯、计算机、网络设备、办公自动化等领域，主要客户为MOTOROLA、NOKIA、ACER、PANASONIC等全球著名企业。该公司质量管理体系通过了德国TUV—ISO9001认证，产品连年获得MOTOROLA数项大奖。日前又获得2000



年深圳市科学技术进步奖。

(9) 2000年6月23日《中国证券报》消息：深南玻(0012) 2000年以来在高科技领域佳音不断，继获评飞利浦全球最佳供应商及顺利通过 QS9000 体系认证之后，公司前段时间又披露，其生产的高频片式电感器 2000 年 1~5 月的产销量已超过上年全年水平。这些成绩对深南玻意味着什么呢？就此记者采访了公司有关负责人。深南玻有关负责人表示，公司上年进一步加大了对高科技企业的投资力度，使其成为公司利润的另一主要来源。公司的 ITO 导电膜玻璃继续保持国内同行销量第一的地位，新推出的高频电感产品仅用 4 个月时间便完成了研制及生产流程，并快速投放市场，成为摩托罗拉惟一获得高频系列认证的供应商，在国内片式电感市场上处于霸主地位，结构陶瓷在上年获得较大发展，部分产品球阀、磨介等填补了国内空白。IT 显示材料和 IT 电子元器件等高科技产品已经成为公司的龙头产品。

(10) 2000 年 6 月 26 日《证券时报》消息：2000 年以来，深南玻(0012) 在传统玻璃工业领域全面进入收获期，并在规范和质量上取得了实质性突破。公司最大的投资项目——超薄浮法玻璃经过较长时间的建设，自上年起扭亏为盈，2000 年上半年已超额完成了全年的生产计划，产品成品率高在 80% 以上，达到世界先进水平，该项目将成为公司今年重要的利润来源。

(11) 2000 年 6 月 29 日《证券时报》消息：中国南玻集团股份有限公司(0012) 下属高科技企业——ITO 导电膜有限公司 28 日获颁 QS9000 证书。此举标志着深南玻的企业管理水平及产品质量标准迈上了一个新的台阶。深南玻副总经理钟忠流表示，深南玻在不久的将来将从一个玻璃制造和深加工企业，转变成为以高新技术产品为主导的新型企业集团，其中，平板显示器件材料产业将成为公司的一个重要产业方向。据了解，QS9000 源于美国三大汽车公司，现已被国际公认为体系最严谨、制度最完善的质量保证体系。



食指点评：该股与 600102 莱钢集团虽然不在一个行业，但是在经营上和市场表现上有不少相同之处，对于广大的散户而言，都有充足的时间和机会决定是否投资，因为公司的信息披露和媒体报道早在该股发动之前就已经渲染了很多，其中有不少关键词如“历史最好水平”、“世界先进水平”、“亚洲最大”、“全国领先水平”、“产业结构调整到位”等，出现之频繁，集合程度之高，都是罕见的。但是很多股民不相信这些，他们更关注的是当时股价正在向下走，他们最喜欢在股票上升时买进。这就是很多人不赚钱的根本原因，他们不明白在中国目前阶段以“稳中有涨，涨幅有限”为主导思想的政策市的大环境下，这样优异的基本面与恐怖的市场走势相背离的股票，往往是重套的大黑马（不管主动还是被动），往往是最大的暴利股票。

中指：最大升幅有多少

一、庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个天量为参照点

1996 年 10 月创出上市以来的天量，当月最高价为 15.58 元，最低价为 9.50 元，由此估算出庄家成本平均价为 12.54 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 12.54 元 × 常数 1.618 = 20.30 元

庄家目标价位（区域 02）= 12.54 元 × 常数 2 = 25.08 元

庄家目标价位（区域 03）= 12.54 元 × 常数 2.382 = 29.87 元

2. 以上市后第二个天量为参照点

1999 年 6 月该股创出上市以来第二个天量，当月最高价为 8.45 元，最低价为 5.98 元，由此估算出庄家成本平均价为 7.22



元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 7.22 元 × 常数 3 = 21.66 元

庄家目标价位（区域 02）= 7.22 元 × 常数 3.382 = 24.40 元

庄家目标价位（区域 03）= 7.22 元 × 常数 3.618 = 26.12 元

3. 以底部巨量上升突破为参照点

2000 年 3 月底部放出巨量，拉动股价上升，当月最高价为 16.98 元，最低价为 6.20 元，由此估算出庄家成本平均价为 11.59 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 11.59 元 × 常数 1.618 = 18.75 元

庄家目标价位（区域 02）= 11.59 元 × 常数 2 = 23.18 元

庄家目标价位（区域 03）= 11.59 元 × 常数 2.382 = 27.60 元

二、形态分析

1. 以上市以来最高价为参照点

1993 年 4 月该股曾经创出 31.30 元的最高价，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 31.30 元 × 常数 0.382 = 11.96 元

庄家目标价位（区域 02）= 31.30 元 × 常数 0.618 = 19.34 元

庄家目标价位（区域 03）= 31.30 元 × 常数 1 = 31.30 元

2. 以大牛市以来的最高价为参照点

1996 年的大牛市以来该股的最高价 16.32 元在 1996 年 12 月出现，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 16.32 元 × 常数 1 = 16.32 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.32 元 × 常数 1.382 = 22.55 元

庄家目标价位（区域 03）= 16.32 元 × 常数 1.618 = 26.40 元



3. 以上升前的底部最低价为参照点

2000年1月达到上升前的缩量最低价4.81元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=4.81元×常数4.382=21.00元

庄家目标价位（区域02）=4.81元×常数4.618=22.18元

庄家目标价位（区域03）=4.81元×常数5=24.05元

三、基本面分析确认

该股有集中了几年时间攒成的诸多利好，有实实在在的一段时间的业绩支持，又有高科技题材的想像空间，虚实结合，蓄谋已久，庄家怎能不大肆表现一下，怎能不把文章充分做足就走呢，那样岂不是太笨了太傻了吗？因此，股价怎么说也得翻上1个半到两个跟头，就是应当越过20元的大关，并且向25元的中级关口冲击。

中指假设的验证：在2000年9月达到顶点28.50元。

无名指：庄家是谁

主承销商：招商银行证券公司 中国工商银行深圳市信托投资公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
中国北方工业深圳公司	87 175 364	12.88
怡万实业发展（深圳）有限公司	87 175 364	12.88
深圳市怡达贸易公司	76 204 633	11.26
招商局（玻璃工业）控股有限公司	76 044 590	11.23
SWISS BANK CORPORATION	26 859 616	3.97
湖北恒瑞科技有限公司	15 573 382	2.30
CHINA EVERBRIGHT FINENCIAL HOLDINGS LTD.	10 895 232	1.61
湖北镇伟建筑房地产开发有限公司	10 077 291	1.49
湖北安丰资产管理有限责任公司	9 323 514	1.38
湖北正奇投资有限公司	8 880 563	1.31



无名指点评：公司大股东中国北方工业公司的背景是北京的大型国有部属企业，拥有雄厚的实力。其特点是所有大人物共同拥有的：不做则已，要做就是大动作，不鸣则已，一鸣惊人。关注这样类似的大公司控股的上市公司，其行情往往是大行情乃至特大行情。

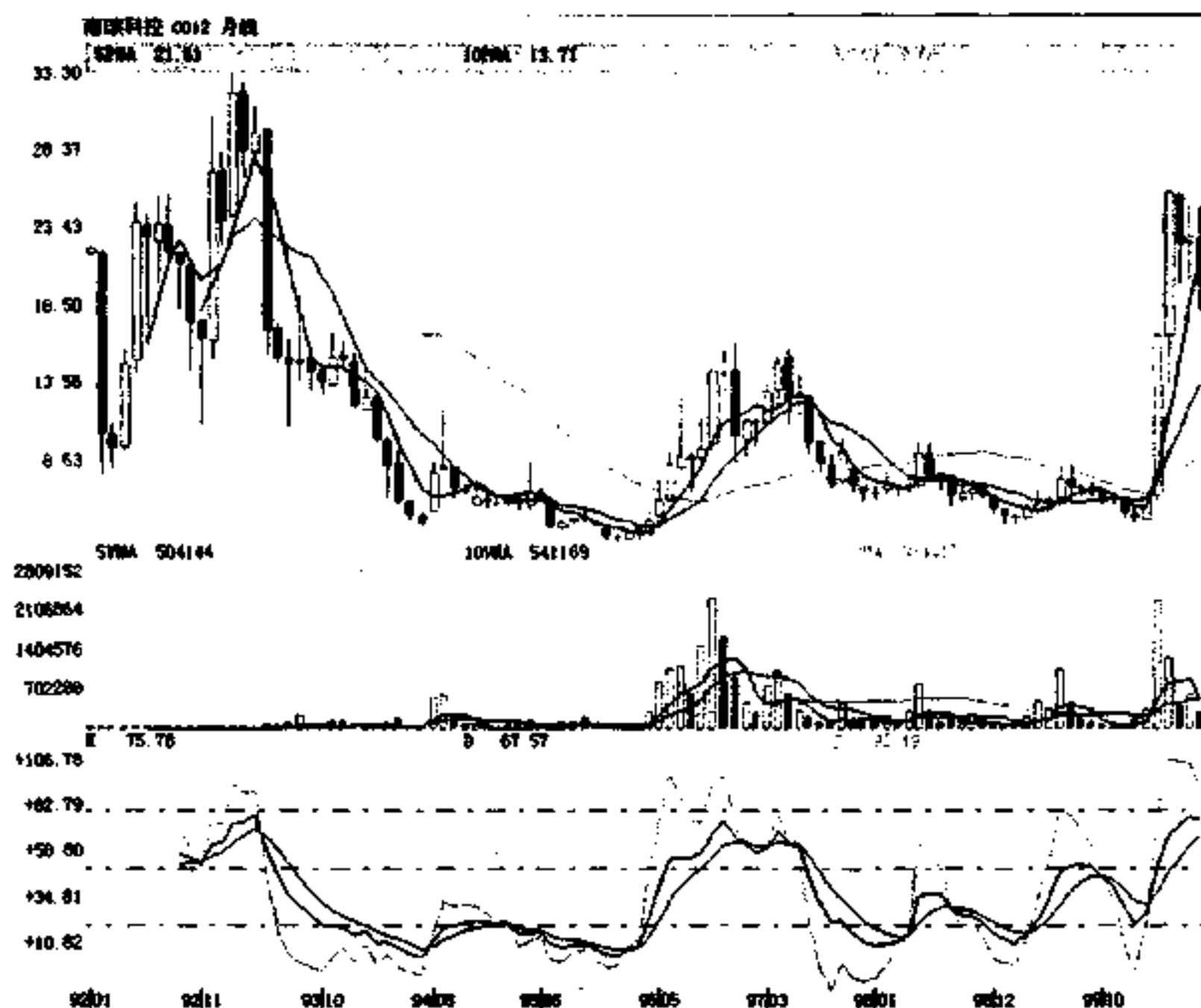


图 17

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999 年 12 月成交量达到低点，并且是 1996 年大牛市以来



的最低，次月即 2000 年 1 月增量下跌，确认量缩有效，因此 2000 年 2 月就是最佳买点。

2. 形态分析

以 1992 年 1 月上市当月高点为参照点的大型下降三角形已经形成，2000 年 1 月已经处于其顶端位置，突破在即，向上的可能性更大。

3. 月线图上 KDJ 指标

J 线触底后已经转身向上，并且形成黄金交叉。

综合判断：2000 年 2 月为最佳买点。

0068 赛格三星（2000 年的大黑马）

公司是在中康公司分立的基础上，由赛格集团、赛格股份、深业腾美、赛格储运和赛格进出口共同发起，向社会公开募集股份而设立的股份有限公司。中康公司是 1989 年经对外经济贸易部批准成立的专业生产彩玻的大型中外合资企业，注册资本 4400 万美元，是国内大型玻壳制造和销售企业之一，并且是该行业中出口量最大的企业。其玻壳项目于 1989 年 12 月 28 日破土动工，1992 年 10 月点火，1993 年 12 月建成，1995 年通过国家验收，为“八五”期间国家重点项目、1990 年深圳市十大重点建设项目之一。现拥有三屏两锥五条生产线，具有年产屏 450 万只、锥 700 万只的生产能力，年产值达 10 亿元。产品除供应国内彩管生产企业外，还约有 1/3 销往国外市场。



大拇指：量增量缩原理

1997年6月上市，当月放出天量，月成交量35556万股，月换手率237%，当时流通盘15000万股，股价冲高15.77元后一路下滑，连熊近2年，并且形成了两个下降三角形。1999年6月再次放出巨量，这也是上市后第二次巨量，月成交量23861万股，月换手率106%，当时流通盘22500万股，按照“五指炒股法”理论假设，该股上市以来的最大机会就在其后的缩量结束的位置。

1999年11月成交量达到低点，月成交量仅为2130万股，月换手率9.4%，当时流通盘22500万股，量缩比（相对于1999年6月）为8.9%，指标理想。次月即1999年12月量增，确认前缩量有效。形态上来看，此时在以上市当月为参照点的成交量W底的右底位置，最佳买点在即！

如果庄家在1999年6月放量时进货，当月最高价为7.05元，最低价为5.40元，由此估算出庄家成本平均价为6.22元；而1999年11月的平均价位在5.30元左右，庄家很有可能被套。

如果在2000年1月确认后买入，当月最低价为5.00元，经过12个月的升途，在2000年12月股价到顶11.86元，最大升幅137%。

食指：动能原理

1. 送配股

1997年不分配，资本公积金每10股转增5股；1998年中期不分配不转增；末期不分配不转增；1999年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000年中期不分配不转增。



2. 公司公告中的重大事项 (2000.2)

(1) 公司 1998 年经营回顾及 1999 年业务计划：1998 年公司通过冷修改造扩建工程，引进当今世界一流的设备和技术，初步具备了兼容生产 CDT 彩玻的能力，成为国内首家生产并销售 CDT 玻的玻壳生产厂家，形成公司新的利润增长点。1998 年公司完成彩玻屏产品 68.28 万只，锥产品 355.32 万只，销售屏产品 81.48 万只，锥产品 215.9 万只，实现销售收入 22983.54 万元，净利润 9774.66 万元。1999 年经营目标是全力生产，全量销售，降低成本，实现盈利。

(2) 1999 年 8 月 23 日公布 1999 年度中期报告，中期每股收益为 0.002 元，每股净资产 1.84 元，净资产收益率为 0.10%。1999 年上半年，公司生产玻壳产品 281.2 万只，锥产品 288.1 万只，销售屏产品 284.9 万只，锥产品 306.8 万只，产销率分别为 102.5% 和 107.7%，实现销售收入 40612.9 万元，较上年增长 330.22%，实现利润 149.9 万元，较上年增长 107.63%。另外产品出口形势也大为好转，上半年公司共出口创汇 678 万美元。1999 年上半年公司虽扭亏为盈，一季度也曾出现大好局面，但实现利润情况并不理想，主要因为：①屏生产线改造扩建运行后尚处于爬坡阶段，达到设计生产能力需要一定时间，致使目前单位产品成本较好；②为适应和开拓市场，奠定未来的市场份额，公司二季度为加强新品开发力度，由于公司不具备新品实验小线，多种产品同时开发，试制占用了正常生产线时间。

(3) 2000 年 1 月 11 日公告：公司于 1999 年 11 月 12 日起进入锥生产线改造扩建工程现场实施阶段，计划工期为 75 天，工程进展顺利，提前 20 天完工，2000 年 1 月 7 日锥生产线改造扩建工程全部完工并已开始生产锥产品。预计通过此次改造扩建，锥生产线的生产能力将达到 800 万只以上，兼容生产 CDT，



CPT 产品。此次改扩建工程的完工为公司二次创业打下坚实基础，公司生产经营将步入新的发展阶段。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析

上半年公司计算机显示器用彩玻 CDT 的生产份额逐步增加，经营好转，主要产品玻壳屏、锥产品产销率分别为 102.5%、107.7%，销售收入同比分别增长 330.22%、107.63%，创汇 678 万美元，继续保持同行业创汇第一名。中期营业利润亏损与费用迅速增长直接相关，营业费用、管理费用和财务费用同比分别增长 93.41%、3.31 倍、5.46 倍。因此在主营有突破的同时，应有效控制费用成本，中期净利润仍为盈利得益于特区增值税优惠政策，地产地销销项税转入与进项税转出产生的差额弥补了营业利润的亏损（江苏金信证券研究部 朱宝林 1999.8.26《中国证券报》）。

(2) 1999 年年报分析

1999 年公司主营状况有较大好转，全年生产玻壳屏产品 632 万只，锥产品 577 万只，分别是上年产量的 9.3 倍、1.6 倍；销售屏产品 624 万只，锥产品 679 万只，是上年同期的 7.6 倍、3.2 倍；实现销售收入增长 271.3%。虽然公司取得了主营利润 1.6 亿元的好成绩，但是，由于营业费用、管理费用、财务费用分别比上年增长 87.1%、221.2%、238.5%，公司的营业利润出现亏损。然而，由于地产地销销项税转入巨额增长，导致公司的营业外收入高达 1.03 亿元，使得公司的利润总额最终赢利。另外，公司购销商品的关联交易达 5.07 亿元，占年度销售收入的 59.5%，应引起投资者重视（安徽证券上海总部 陶立敏 2000.4.8《中国证券报》）。

(3) 2000 年中报分析

上半年公司产销率大幅提高，营业收入、净利润分别比上年



同期增长了 21.99%、2401.60%，业绩大幅增长，取得如此佳绩，主要得益于公司在以下几方面的努力：优化财务结构，推行集约化经营模式，提高经营效率；强化销售策划水平，加强市场营销，开发新客户，实现高效的生产和销售。这些措施使公司产品综合合格率大幅上升，单位产品成本降低，产品销售形势良好，供不应求，加之部分产品价格微升，导致主营业务利润大幅增加，虽然期间费用增加，但增加幅度远远小于主营业务利润的增加幅度。总体看，公司经过内部努力，基本面趋于好转，业绩有望继续保持增长势头（港澳证券西南研究发展中心 李林军 2000.9.7《中国证券报》）。

食指点评：公司的消息事实上很简单，就是围绕着一项特别重大的几年建设才完成的工程项目，一般公司没有这样的能力，因此这样公司的股价，3年不开张，开张吃3年，属于“股市中的文物商”，是重套大黑马的最合适的摇篮。

中指：最大升幅有多少

一、庄家成本与目标价位

1. 以上市后第一次天量为参照点

1997年6月上市当月放出天量，最高价为15.77元，最低价为10.38元，由此估算出庄家成本平均价为13.07元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 13.07元 × 常数 0.618 = 8.49元

庄家目标价位（区域02）= 13.07元 × 常数 1 = 13.07元

庄家目标价位（区域03）= 13.07元 × 常数 1.382 = 18.06元

2. 以最近一次天量为参照点

1999年5~6月放出天量，这是上市后第二个天量也是上升前最近一次天量，当月最高价为7.05元，最低价为4.28元，由此估算出庄家成本平均价为5.66元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=5.66元×常数1.618=9.15元

庄家目标价位（区域02）=5.66元×常数2=11.32元

庄家目标价位（区域03）=5.66元×常数2.382=13.48元

3. 以底部放量突破上升时为参照点

2000年3月再次放出上市当月外的又一次天量，最高价为7.78元，最低价为5.48元，由此估算出庄家成本平均价为6.63元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=6.63元×常数1.618=10.72元

庄家目标价位（区域02）=6.63元×常数2=13.26元

庄家目标价位（区域03）=6.63元×常数2.382=15.79元

二、形态分析

1. 以上市后的最高价为参照点

1997年6月上市当月创出天价15.77元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=15.77元×常数0.50=7.88元

庄家目标价位（区域02）=15.77元×常数0.618=9.74元

庄家目标价位（区域03）=15.77元×常数1=15.77元

2. 以上升前高点为参照点

1999年6月带量创出高点7.05元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=7.05元×常数1.50=10.57元

庄家目标价位（区域02）=7.05元×常数1.618=11.40元



庄家目标价位（区域 03）= 7.05 元 × 常数 2 = 14.10 元

三、基本面分析确认

公司的基本面情况与 0012 南玻科控（原深南玻）有得一比。同样都是几年建设的大项目，也在同一个大行业中，虽然其技术含量和在市场上的影响不同，但是其市场定位应当能够接近。就该公司来说，至少应当能够越过 10 元大关，有望向 15 元的中级关口冲击。

中指假设的验证：在 2000 年 12 月股价达到顶点 11.86 元。该股的升幅远远逊色于 0012 南玻科控（原深南玻），现在看来，除了题材不够丰富，想像力空间不是太大，上市时间相对较短以致筹码情况不一样等因素以外，最主要的恐怕是其主力操作上的原因，该股的主力实力和魄力不如后者。

无名指：庄家是谁

上市推荐：招银证券公司 深圳国投证券有限公司

主承销商：深圳国投证券有限公司

副主承销商：招银证券公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
深圳市赛格集团有限公司	223 943 608	28.49
深圳赛格股份有限公司	167 957 704	21.37
三星康宁投资有限公司	167 957 704	21.37
普惠证券投资基金	640 200	0.08
李群英	598 100	0.07
深圳市赛格进出口公司	555 800	0.07
深圳市赛格储运企业公司	555 800	0.07
晏行文	504 000	0.06
李远军	470 000	0.06
肖永祥	404 300	0.05

无名指点评：该股主承销商是深圳国投，在市场上似乎鲜有出色表现；大股东赛格公司在深圳家喻户晓，但是在二级市场上似乎与其名望不太相称。都没有什么确切的东西让投资者确信，股价表现一定非凡。在此情况下，盈利目标应当保守一些。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999年6月的成交量巨量是上市以来的第二次巨量，随后缩量调整，在1999年1月达到成交量低点，次月即1999年12

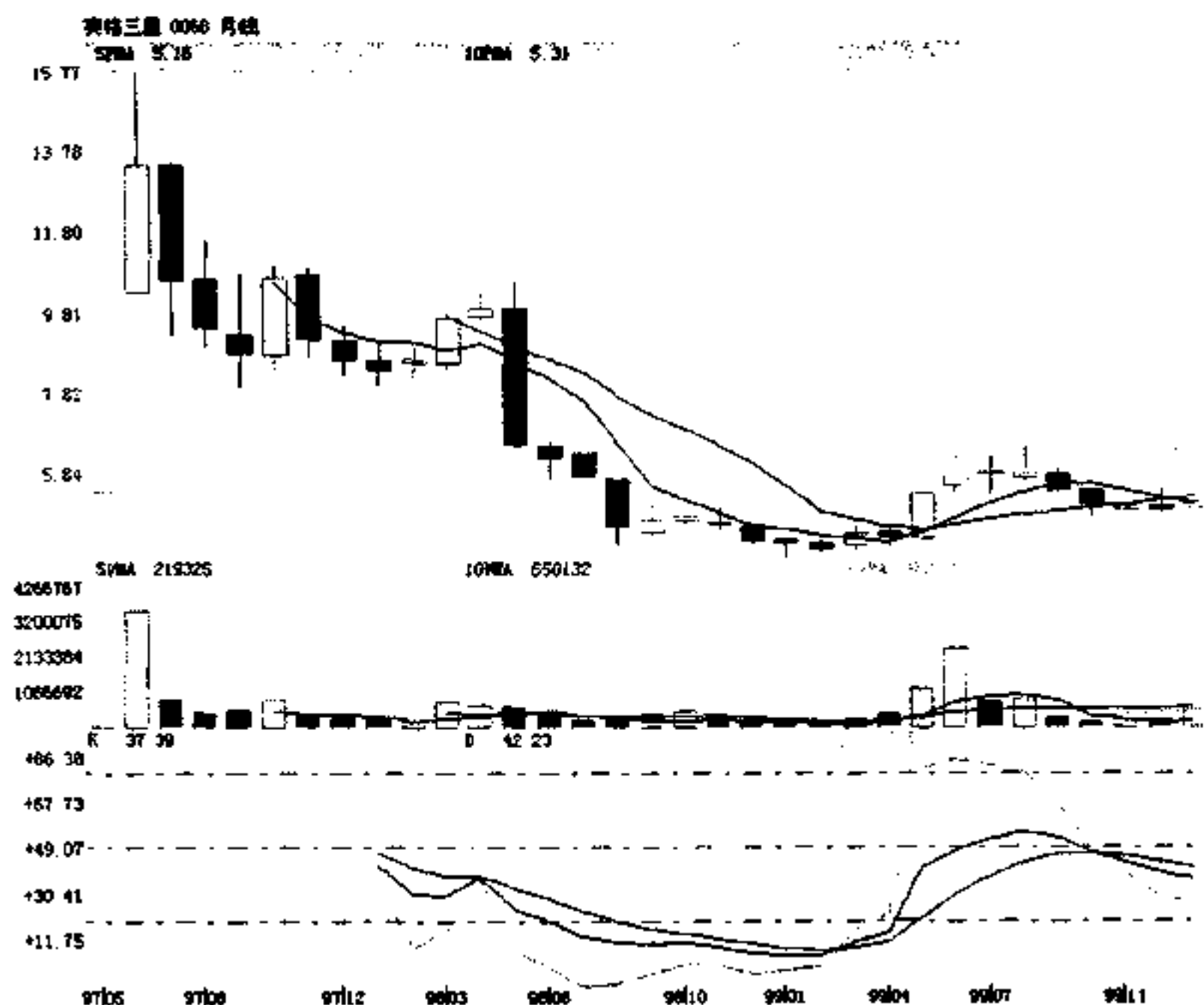


图 18



月增量下跌，确认缩量有效，因此最佳买点就在 2000 年 1 月。

2. 形态分析

以上市当月高点为参照点的第二个下降三角形已经形成，2000 年 1 月正好处于其顶端位置，面临突破，向上的可能性更大。

3. 月线图上 KDJ 指标

底背离已经出现，第二次触底有望回升（黄金交叉出现在 2000 年 2 月）。

综合判断：2000 年 1 月为最佳买点。

0554 泰山石油（原鲁石化）（2000 年的大黑马）

公司前身山东石油公司泰安分公司成立于 1953 年 6 月，后发展为山东泰山石油化工（集团）总公司。1992 年 10 月始进行股份制改组，以原公司净资产 5466 万元按 1:1 折为 5466 万股国家股。

大拇指：量增量缩原理

1993 年 12 月上市。进入 1996 年大牛市以来，第一个巨量出现在 1996 年 10 月，随后一路下滑。经过两年多的熊途，在 1999 年 6 月再次放出巨量，冲高 6.88 元后回落，这也是上市以来的第二次巨量，月成交量 18285 万股，月换手率 93%，当时流通盘 19656 万股。按照“五指炒股法”理论假设，该股的又一次重大机会就要来临了。

1999 年 11 月成交量萎缩达到低点，月成交量仅为 1529 万



股，月换手率 7.7%，当时流通盘 19656 万股，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 8.3%，指标理想。并且，以上市后第一个巨量月 1996 年 10 月为参照点的成交量 W 底的右底已经形成。次月即 1999 年 12 月增量，确认前量缩有效，最佳买点在即！

如果庄家在 1999 年 6 月进货，当月最高价为 6.88 元，最低价为 3.58 元，由此估算出庄家成本平均价为 5.23 元左右；而 1999 年 12 月的平均价为 4.30 元左右，庄家很有可能被套。

在 2000 年 1 月经过确认的最佳买点买入，当月最低价为 4.09 元，经过 11 个月的升途，在 2000 年 10 月到顶 22.15 元，最大升幅 440%。

食指：动能原理

1. 送配股

1996 年不分配；1997 年 10 股送 2 股派 0.5 元（含税）；1998 年中期不分配不转增；末期利润不予分配；1999 年中期不分配不转增；末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

（1）1998 年度业务回顾及 1999 年度展望：1998 年宏观经济紧缩致使能源类产品消耗下降，国内油品长期供大于求，加之原油成品油走私冲击严重，石油销售企业经受了有史以来最为严峻的考验。公司克服困难发挥优势，油品经营业务全年共实现销售收入 80632 万元，主营业务利润 7049 万元。1999 年公司将压缩变现非核心业务，剥离置换低效资产，集中资源加大主营业务及新开发高新技术项目的投入。认真把握中国石油化工集团整顿改革的机会，依托集团公司，在系统内通过托管，租赁，收购等形式，以期用较少的资金购买市场，扩大公司辖区范围，拓展公司



生存与发展空间。1999 年公司计划投资 2000 万元，兴建加油站 15 座，改造加油站 7 座，全面导入企业整体识别系统（CIS），树立起“泰山石化”这一服务品牌。

(2) 1999 年 6 月 30 日公告：本公司股票已连续 3 天达涨幅限制，公司董事会郑重声明，截止目前，没有应披露而未披露的信息。

(3) 2000 年 2 月 28 日董事会公告：中国石油化工集团有限公司在资产重组的基础上设立中国石油化工股份有限公司。作为资产重组的一部分，中国石油化工集团有限公司将所持有的本公司股份注入中国石油化工股份有限公司。中国石油化工集团有限公司重组完成后，中国石化集团公司所持本公司的 12396.888 万股股份（国家股），占本公司股本总额的 38.68%，转由中国石油化工股份有限公司持有。中国石油化工股份有限公司成为本公司的第一大股东，其所持有股份性质为国有法人股。本次股份持有人变更后，中国石化集团公司不再持有本公司的股份。变更后，本公司总股本不变，变更前后主要股东发生变化。

(4) 2000 年 7 月 15 日公告：中国石油化工股份有限公司已于 2000 年 2 月 18 日受让我公司原国家股股权成为公司第一大股东，公司名称由“山东泰山石化股份有限公司”变更为“中国石化山东泰山石油股份有限公司”，股票简称由原“鲁石化 A”变更为“泰山石油”。

(5) 2000 年 12 月 30 日股东会通过，本公司拟向泰安鲁浩贸易公司出让济宁阳光娱乐城工程，威海房地产项目，海南房产项目，广州市泰来房地产开发有限公司债权，东营百老汇食品有限公司股权及债权等五项资产。该五项资产评估值为 10050.5135 万元，最终以协议价格 10846 万元确定为交易价格，全部以货币进行支付。本次交易所得款项将用于购、建、租油库及加油站，扩大本公司油品购销网络，本次交易属非关联交易。

(6) 2001 年 1 月 13 日公司公告：本公司为尽快扩大油品销



售网络，现有意收购泰安鲁浩贸易公司所持有的鲁润股份(600157)部分法人股，为防止公司股票异常波动，公司郑重声明目前此事只是初步意向，尚未与泰安鲁浩贸易公司有实质性接触。本公司将在《证券时报》上及时披露该事项进展。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析

公司在主营业务较 1998 年同期增长 4.43% 的情况下，利润增幅为 44.7%，其原因是公司做好了以资金、成本为中心的财务管理工作，企业的主营业务成本有明显降低，主营业务利润率由上年的 7% 提高到 1999 年的 9%。另外，应收账款也比年初下降 28%，尽管如此，公司的每股收益和净资产收益率仍处较低的水平，主要原因是公司规模效益不够，存货周转率低，上半年存货周转率为 1.2 倍。公司今后应进一步扩大零售业务，增加油品批发和零售的业务收入（长城信托 储德兴 1999.8.19《中国证券报》）。

(2) 1999 年年报分析

鲁石化所处行业竞争十分激烈，但公司通过强化经营管理，使主营收入增长 12%，而经营油品的利润增长 2908 万元，期末应收账款余额降低 10%，综合评价，鲁石化的管理效率有很大提高。未来入世后，油品销售领域将受到外资石油企业的竞争，没有强大的营销水平是难以生存的。公司计划收购 18 座加油站，新建 2 座，进一步加大油品销售力度和强化品牌。进入 2000 年后油价持续上涨，油品来源紧俏，使销售业务受到影响。但高油价也使燃油税推迟征收，短期不会造成不利影响。公司的房地产业务受大环境影响表现一般。总的来看，今后鲁石化的主营业务不会有大的变化（大鹏证券 林田 2000.3.23《中国证券报》）。

(3) 2000 年中报分析

泰山石油 (0554) 上半年完成主营业务收入 5.5 亿元，同比



增加 30%；实现税后利润 5141 万元，同比增幅高达 300%。公司经营业绩大幅攀升，归功于经营环境的改善。首先是成品油价格上涨，导致公司销售收入增加，还有存货估价上，报告期内公司存货升值 2000 多万元。其次是第一大股东变更为中国石油化工股份公司。公司抓住这一有利机遇，充分发挥“中国石化”的品牌优势，扩大销售网络，上半年公司收购、新建、加盟、租赁加油站点累计 84 座，同时加大促销力度，扩大了公司的市场份额。公司将继续搞好销售网络建设，巩固现有的市场份额，但公司经营业绩受制于成品油市场形势的变化（长城证券研发中心 梅律吾 2000.8.9《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

1999 年 5 月 19 日《证券时报》消息：山东泰山石化股份有限公司控股的山东泰山史宾莎涂料有限公司正式投产。该公司是由鲁石化、英国史宾莎涂料有限公司等三方共同投资组建的，首期投资 1200 余万元已全部到位。其中鲁石化投资 808 万元，占该涂料公司权益的 65%。据了解，山东泰山史宾莎涂料有限公司主要生产工业防护和建筑装饰用高档涂料，预计年生产各种高档防腐、防锈、特种漆和建筑内外墙涂料 3000 吨。据了解，合作外方英国史宾莎涂料有限公司在船舶、油田设备及化工管线的防腐技术方面处于世界领先地位。

食指点评：公司由“地方军”变成为“中央军”后，主要干了一件事，拼命扩大成品油的销售网络。这大概是因为对国家下大力打击成品油走私的行为有坚定的信心。再加上石油价格上涨，公司股价不涨就没有道理了。



中指：最大升幅有多少

一、庄家成本及目标价位

1. 以上市以来的天量为参照点

1996年10月创出上市以来的天量，当月最高价为8.30元，最低价为5.12元，由此估算出庄家成本平均价为6.71元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 6.71元 × 常数3 = 20.13元

庄家目标价位（区域02）= 6.71元 × 常数3.382 = 22.69元

庄家目标价位（区域03）= 6.71元 × 常数3.618 = 24.27元

2. 以上市后第二个也是上升前最近天量为参照点

1999年6月创出上市第二个天量，同时也是上升前的最近一个天量，当月最高价为6.88元，最低价为3.58元，由此估算出庄家成本平均价为5.23元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 5.23元 × 常数3.618 = 18.92元

庄家目标价位（区域02）= 5.23元 × 常数4 = 20.92元

庄家目标价位（区域03）= 5.23元 × 常数4.382 = 22.91元

3. 以放量突破前高点为参照点

2000年6月放量突破前期高点，当月最高价为11.71元，最低价为7.15元，由此估算出庄家成本平均价为9.43元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 9.43元 × 常数2 = 18.86元

庄家目标价位（区域02）= 9.43元 × 常数2.382 = 22.46元

庄家目标价位（区域03）= 9.43元 × 常数2.618 = 24.68元



二、形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

上市次月即创出上市后的最高价 12.35 元，并以此为顶点形成了大型下降三角形，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 12.35 元 × 常数 1.382 = 17.06 元

庄家目标价位（区域 02）= 12.35 元 × 常数 1.618 = 19.98 元

庄家目标价位（区域 03）= 12.35 元 × 常数 2 = 24.70 元

2. 以底部启动前的最低价为参照点

1999 年 11 月成交量萎缩到低点，次月见到最低价为 4.09 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 4.09 元 × 常数 5 = 20.45 元

庄家目标价位（区域 02）= 4.09 元 × 常数 5.382 = 22.01 元

庄家目标价位（区域 03）= 4.09 元 × 常数 5.618 = 22.97 元

三、基本面分析确认

公司的基本面发生了变化，中国一大垄断部门中石化成为公司第一大股东，这样公司的后台更硬了，以后也可以有更多的题材期待值。再加上世界石油价格上涨，股价应当能够上两个台阶。如果以 10 元为以前的台阶，现在有望越过 20 元并且随后向 25 元发起冲击了。

中指假设的验证：在 2000 年 10 月达到顶点 22.15 元。

无名指：庄家是谁

上市推荐：君安证券有限公司

主承销商：中国工商银行山东信托投资股份公司



股东名称	持股数量（股）	比例（%）
中国石油化工股份公司	123 968 880	38.68
杨玉玲	1 500 000	0.47
翟国旗	1 310 000	0.41
冯满庆	1 275 119	0.40
陈善芬	1 225 932	0.38
杨 平	1 080 000	0.34
陈万春	1 017 980	0.32
杨长良	940 000	0.29
肖文爽	853 360	0.27
伍德玉	825 958	0.26

无名指点评：“中”字头背景的公司，实力之大可以想像，但是难以确认其操作的主力。因为凭借他们的名气和实力，他们可以交给任何一家想给的证券公司或投资公司来运作。但是有两点也许可以成立：一是其出面机构是中小等级的可能性比较大，道理不言自明；二是他们自己无法给别人以置身事外的感觉，哪怕也许情况真是这样。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

该股上市以来在 1999 年 6 月第二次放量，随后在 1999 年 11 月成交量见到低点，次月即 1999 年 12 月增量下探，确认其量缩有效。因此，最佳买点就是 2000 年 1 月。

2. 形态分析

以上市当月 1993 年 12 月高点为参照点的大型下降三角形已



经形成，2000 年 1 月正好处于其顶端位置，突破在即，向上的可能性无疑更大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

2000 年 1 月，J 线已经触到底部区域，股价有望翻身向上（金叉在随后的 2000 年 2 月出现）。

综合判断：2000 年 1 月为最佳买点。



图 19

第三篇

开始奔腾的重套大黑马

0001 深发展

总股本 194582 万股，每股收益 0.091 元，流通 A 股 139312 万股，每股资本公积金 1.535 元，国家股 12539 万股，法人股 42731 万股，每股未分配利润 0.175 元（截止日期 2000.12.8）。

大拇指：量增量缩原理

1991 年 1 月上市，在 1996 年以来的大牛市中，第一次巨量在 1996 年 6 月，当月成交量 94382 万股，月换手率 198%，当



时流通盘 47628 万股，股价上冲到 1997 年 5 月的最高价 49.00 元，随后一路下滑，形成以此高点为参照点的大型下降三角形，至今已经到达其顶端位置。其中，第二次巨量发生在 1999 年 6 月，月成交量 105341 万股，这也是该股上市以来的最大天量，超过了 1996~1997 年大牛市时期的巨量，并且当月创出 29.40 元的反弹高价，随后再度滑落。

按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股又一次大机会即将在其成交量再度萎缩至低点时出现，即以 1999 年 6 月为参照点的成交量 W 底的左底出现时就是最佳买点。

2001 年 2 月，成交量明显见到低点，月成交量仅为 3642 万股，月换手率 3.9%，当时流通盘 92874 万股，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 3.4%，指标理想，这就是最佳买点。次月即 2001 年 3 月该股放量上升，这充分证实了其量缩的可靠性。

形态上来看，从非复权图上可以看出来，从上市当月的 1991 年 1 月为参照点，到现在，历次高点划一个连线，此时正好处于巨型下降三角形的顶端位置，即将选择突破方向。向上还是向下呢？显然，结合其基本面的因素和股市大环境的因素综合考虑，向上的可能性要远远大于向下的可能性。

如果庄家是在 1999 年 6 月巨量时期开始进入，其当月最高价为 18.64 元，此前最低价为 12.10 元，由此估算出庄家成本平均价为 15.37 元。而 2001 年 4 月初价位在 16.50 元左右，说明庄家明显被套。如果考虑到期间的配股因素，考虑到海通证券公司将其包销的 2500 万股配股转让给新疆德隆公司，那么庄家被套的假设就更加有可能了。

从其被套的原因来说，主动性被套的可能性更大。应当这么理解，这也是庄家深谋远虑的发展战略的一部分。如果这样的假设能够成立，那么庄家的目标之长远，魄力之宏大，非一般人能够想像。



食指：动能原理

1. 送配股

1996 年 10 股送 5 股派 2 元（含税），1997 年度利润暂不分配，1998 中期不进行利润分配，1999 年中期每 10 股派 6 元（含税），每 10 股配 3 股，配股价 6.5 元。

2. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年中报分析：

公司盈利同比下降，是前 6 次降息利差降低的滞后反应，从该报告期末公司资本充足率为 18.94%，比上年同期增加 0.44 个百分点，资产质量情况较好。

经中国人民银行批准；（1）公司于 1999～2000 年新设立分行 5 家或城区外支行 10 家；（2）公司以配股方式增加股本，募集资金将用于充实资本和拓展分支机构。

在 5 年未能实施配售，令公司可持续发展受到抑制情况下，该次 10:3 配股对公司发展重要。据有关预测，若募集 30 亿～44 亿资金全部用于充实资本金，可新增年收益 20 亿～28 亿元。保守估计，在配股资金到位后不太长的时间里，公司收益将实现 200% 以上的增长，因而该次配股将为公司带来一次高增长机遇（摘自 1999.9.1《证券市场周刊·专辑》）。

(2) 1999 年年报分析：

深发展（0001）1999 年基本实现了年初的各项经营目标。在国内同类商业银行中，资产利润率仍保持第一；各项存款余额（含外币）较上年末增长 19.78%，各项贷款余额（含外币）比上年增长 11.48%。但主营业务收入较上年下降 16.19%，主营业务利润较上年末下降 39.36%（主要是多次降息使银行利差平



均缩小2个百分点)，导致净利润下降22.23%。同时，国际业务发展面临明显压力，该年实现外汇账面利润比上年下降17.96%，国际结算业务量下降24.8%。

作为银行业大家庭的一员，深发展越来越感受到来自国内外的双重压力。从国内而言，由于监管更为规范、证券市场对储蓄资金的分流、连续降息，以及企业状况未有明显改善，使得同业竞争更趋白热化。从国外而言，入世在即，国际金融机构将按国民待遇参与国内金融业竞争，来自外资银行的短兵相接指日可待。

总体而言，公司目前财务状况基本正常，业务开拓和整体经营也保持了较好状况。但随着同业竞争的日益激烈，深发展必须在提高管理水平上下功夫，努力扩大存贷款规模，寻找新利润增长点，加大业务创新力度，否则将在竞争中处于不利地位（国通证券研发中心 彭小泉 《中国证券报》2000.4.21）。

3. 有关公司的公开报道

(1) 1999年6月18日《证券时报》消息：经中国人民银行上海分行批准同意，深圳发展银行上海分行“发展卡”自1999年6月18日起正式加入上海市金卡网络。今后，发展卡可在上海市金卡工程联网的2161台ATM及9093台POS机上办理取款业务或直接消费。

(2) 1999年7月19日《证券时报》消息：深圳发展银行异地分支机构建设力度进一步加大，据悉，依据人民银行总行同意深发展在1999~2000年度设立5家分行或10家城区外支行的批复精神，该行在北京、南京两家分行设立申报材料已上报当地人行。此外，近期该行上海分行获批新设5家城区内支行，杭州分行获批4家。

(3) 1999年10月8日《证券时报》消息：在高交会展馆外，深圳发展银行推出的“银行电子快车服务”颇为引人注目。据了解，“电子快车”可以完成所有的储蓄业务和绝大部分对公



业务，并特别增加了 ATM 机服务、自动查询、补登存折、发售银行卡等多项服务内容。这是该行积极采用高科技手段提升服务水平、提高服务质量而推出的一项新型服务。

(4) 1999 年 10 月 12 日《中国证券报》消息：1999 年以来，深圳发展银行（0001）信贷政策向高科技产业倾斜的特点更加鲜明，截止 8 月末，该行已向深圳市高科技企业累计发放 7.6 亿元贷款，主要投向计算机及软件工业、邮电通讯、生物医药、机电一体化及环保等行业，贷款客户有长城计算机、东方电子等。此外该行还成功申请到 5000 万马克的德国政府贷款，并将作为转贷行将这笔资金用于重点支持科技含量高、有发展前途的民办企业，目前已初步选定 18 个贷款项目。

(5) 1999 年 10 月 18 日《证券时报》消息：1999 年，深发展根据国家产业政策，特别是深圳市发展高科技产业的政策，从调整信贷投向和客户结构、防范和化解金融风险的角度出发，将支持高科技产业确立为发展信贷业务的重点，截止 8 月末，该行 1999 年内已向深圳市高科技企业累计发放贷款 7.6 亿元，主要投向计算机及软件工业、邮电通讯、生物医药、机电一体化、环保等行业。该行还成功申请到 5000 万马克的德国政府贷款，并将作为转贷行将这笔资金用于重点支持有潜力的高科技民营企业。

(6) 1999 年 10 月 23 日《中国证券报》消息：日前，深圳发展银行（0001）向深能源（0027）控股 55% 的深圳妈湾电力公司提供了总额为两亿元人民币的综合授信额度。对此，深能源兼妈湾电力公司董事长劳德容表示，到 1999 年 9 月底，妈湾电力总发电量已达 195 亿度，总资产 40 多亿元，企业负债率不到 60%。预计 1999 年能源集团利润能突破 6 亿元。深发展行长周林表示，深发展正加紧调整信贷资产结构，改善客户结构，积极培育优质重点客户。

(7) 1999 年 12 月 8 日《证券时报》消息：深圳发展银行股



份有限公司日前与深圳市高新技术产业园区正式签定银企合作协议。根据协议，深发展将向园内单位提供结算、信贷及国际业务等全方位金融服务。这是深发展近年来调整信贷投向、加大对高科技产业支持力度的又一重要举措。1999年以来，深发展已向深圳市高科技企业发放了7.6亿元的贷款，并已向深圳市高新技术产业园区内的企业提供了5000万元的厂房按揭额度。

(8) 1999年12月21日《证券时报》消息：深发展继日前于上海虹口区开设在沪的第4家支行后，又与虹口区政府签订协议，从2000年起将对上海明珠线二期动迁工程和集中绿地建设贷款4亿元。据悉深发展将成为虹口区此项重点工程和重大建设项目的主要贷款银行，深发展和当地政府间的有效合作将会得到进一步加强。

(9) 2000年3月6日《中国证券报》消息：深圳发展银行(0001) 2000年确定为“管理发展年”，这是该行行长周林在日前召开的全行工作会议上透露的。据了解，1999年深发展按照中央银行防范和化解金融风险的要求，在规范经营的基础上实现可持续发展，取得了良好的经营业绩，各项存款稳定增长，新机构建设有了突破性进展，中间业务已成为新的利润增长点。2000年该行将致力于从严治行，加强管理，加快分支机构拓展步伐，努力扩大市场份额，开辟新的利润增长点，加大科技投入，提高金融产品和服务手段的科技含量，增强市场竞争能力，改革信贷资金管理体制，调整信贷投向结构，在经营规模化、结构合理化、业务多元化、管理科学化、手段现代化方面狠下功夫，形成自己的特色和优势。

(10) 2000年3月9日《证券时报》消息：昨日，深圳发展银行科技支行（原深南东路支行）正式迁址科技大厦，开业典礼朴素而热烈。深发展根据国家产业政策和经济结构的调整，制定出信贷投放的指导原则，加大对我市科技产业的重点行业、重点项目、重点企业的资金投入，配合市政府实现“结构高新化”的



发展规划。该行科技支行的成立标志着深发展将顺应形势，争取市场，加大高科技投入，培养高科技基本客户，努力成为深圳市金融界技术领先型银行，探索出一条面向高科技、服务高科技的现代银企合作之路。

(11) 2000年3月28日《中国证券报》消息：伴随第29家外埠分支机构——北京分行的隆重开业，深发展（0001）已逐步突破区域性商业银行的局限，稳步向全国性商业银行迈进，并形成了南北呼应的机构网络和市场网络。据了解，深发展在华南地区的发展经过十余年的耕耘，已逐渐趋向成熟；华东业务网络在上海、杭州、温州、宁波等分支行开业后已具雏形。人总行批准该行年内再设5家城区外分行或10家城区外支行的机构设置规划，为深发展提供了良好的发展契机。据悉，深发展向东北、西南等地区的开拓正在紧锣密鼓地进行，大连分行的筹建工作也已经展开，预计年内即可形成覆盖全国的机构及市场网络。

(12) 2000年4月20日《证券时报》消息：深圳发展银行近期已启动包括网上银行、移动电话银行等十余项主要软件项目的开发与建设，以全面推进该行网络化工程。深圳发展银行从2000年起已进一步加大力度，积极推进各项电子和网络化建设。与此同时，深圳发展银行网站经全面重建，也于即日（4月20日）起正式对外推出。经修改及重建的该行网站，页面更精致，内容更丰富，除银行简介、业务概览、财经要闻等传统板块外，更增加了“深发展论坛”等金融业务研究、探讨类内容，在我国银行网站建设中开辟先河。2000年初，该行提出“虚实结合的立体化银行网络战略”，作为21世纪四大发展战略之一，其含义即是要在建立传统的银行机构网点网络的同时，加强电子化网络建设，以探索现代商业银行的新型发展模式，实现降低成本前提下的规模不断扩张。与该行网站同时推出的，是“深圳发展银行网页设计大赛”。大赛向社会公开征集该行网页设计作品，并将对入选的优秀作品给予奖励。



(13) 2000年5月11日《中国证券报》消息：一贯重视业务品种创新的深发展(0001)，近日由其杭州分行率先开拓出为公路施工企业开具工程保函的新业务并取得了良好效益。据该行有关人士介绍，银行保函业务作为表外业务，对提高银行竞争力有着显著作用，它不但可为其赚取可观的费用，还有助于银行建立并稳定良好的客户群体。深发展杭州分行经过半年的试点运作，先后与浙江省较大的施工公司建立了稳定的合作关系，并与杭州市两家最大的公路施工企业展开了业务合作。

(14) 2000年6月1日《证券时报》消息：深圳发展银行盐田支行与明斯克航母实业有限公司签定银企合作协议。根据合约，深圳发展银行将向“明斯克航母世界”提供包括授信额度、进出口贸易结算、发卡业务、国际业务、代理业务以及私人理财业务等“一揽子”金融服务，共同把“明斯克航母世界”开发成为家喻户晓、并具社会效益和经济效益的主题公园。落户在深圳盐田区海域的“明斯克航母世界”已初具规模。该项目已被列为今后一两年内深圳市旅游行业的主推项目之一。据明斯克航母实业有限公司负责人介绍，此项目作为国内首家以军事为主题的旅游项目，前景十分看好。目前“明斯克航母世界”已完成了艰巨的前期筹备和运营工作，即将正式向社会公众开放。

(15) 2001年3月3日《证券时报》消息：记者从海通证券有限公司方面得到证实：该公司持有的深圳发展银行股权中的2500万股已转让给新疆德隆并在日前完成了过户手续。由于此次交易股权比例只占深发展19亿多总股权的1.3%，未达到5%的比例而无须公告。海通证券于2000年底包销深发展配股，其中包括所有的法人股。此次转让后，仍持有深发展5000多万股，占深发展总股本的2.6%，为第五大股东。

食指点评：

1. 作为上市公司的银行股来说，深发展最大的制约因素不在内部，而在外部，即国家规定的银行利率水平和趋势。从



1996年以来国家几次降息，深发展的业绩水平受到影响，正所谓“大气候决定小气候”，深发展养精蓄锐以待时机，实是明智之举。在目前，大多数的经济学家都认为，国家再次降息的可能性几乎没有。在这个利率曲线转弯向上的时候，正是银行股大显身手的时候了。从众多的报道中可以看出，深发展正是这么做的。

2. 上市公司在二级市场上配股圈钱，这是中国股市上一道亮丽的风景，曾经演出了许多精彩的故事。但是，我们有理由把深发展和为数不少的害群之马区分开来。深发展5年来又一次配股了，数目巨大，影响深远。根据专家的预测，这次配股将使深发展的业绩水平翻上一番，使市盈率降到以前一半即30倍左右的水平上，这将使深发展的上升空间再度打开。

3. 在国家利率水平稳定的利好背景下，深发展的发展策略方向正确，并且具有业内的领导性。从深度上来说，向着高科技重点企业集团，特别是为民营大企业打开了大门，并且自身的业务创新也充满高科技色彩；从广度上来说，气魄雄大地布下了占领全国的战略布局。其强度、力度，集中了这5年来的全部准备，卧薪尝胆，雄霸中原，王者之气显露无遗。

4. 在中国经济迫切需要民营经济的新鲜血液时，民营经济的大哥大新疆德隆公司成为深发展第五大股东，而且有理由相信其还会进一步加强其股东地位。这在市场上流传已久的中信银行意欲收购深发展的传闻的背景上，更加耐人寻味。其中一个小细节也许有意思，这是新疆德隆第一次以在上海注册的德隆国际战略投资有限公司的名义（已经不戴“新疆”的帽子了），以市场人士所谓“高调入住”的姿态，与中国股市的“龙头”（不少人也许认为不是了）深发展牵手，其发展空间充满了想像力。应当承认，绝大多数的股民是没有德隆那样专业而长远的战略发展眼光的。也许，这就需要靠大胆想像来弥补了。

5. 未来的中国股市无疑是要和世界接轨的，比如股市中的指数期货交易。深发展在这方面的重要性是毋庸置疑的。这个利



好题材就像一个期待已久的重逢一样，离我们已经越来越近了。也许，它的发布也会像中国证监会向国内居民开放 B 股市场一样具有突然性。这样，它的股性有理由比以前更活，让更多的人享受到波段的乐趣。目前，开放式基金已经呼之欲出，与之连带的指数期货交易没有理由离的太远。

6. 中国大众的消费能力对于国家的经济乃至社会都有着极其重要的作用，这也是中国的国情之一。改革开放的好日子是伴随着食品、家用电器等消费品的兴旺而产生的，一个社会没有消费热点，其稳定性就不会很强，在股市上是不是也应当讲一讲政治？如是，那么中国最迫切的下一个消费热点就应当是汽车和住房了。它与以前家用电器等消费品的根本区别就是必须要引进金融信贷工具。经过几年的努力，国家现在已经基本上具备了大规模向普通居民进行个人消费金融信贷业务的条件。那么，深发展上市以来第二次历史性机会就来临了。

7. 中国就要加入 WTO 了，金融业逐步对外开放已经成为不可逆转的潮流，深发展作为银行类上市公司的龙头。有没有可能成为国内外同业并购对象呢？如果不排除其可能性，那么几乎可以肯定，能够并购深发展的当然是一些我们耳熟能详的跨国超级金融集团，其想像空间，不可谓不大矣。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市以来的天量为参照点

1996 年 6 月创出上市以来的天量，当月最高价为 16.18 元，最低价为 12.40 元，由此估算出庄家成本平均价为 14.29 元，按照简单加倍法，



庄家目标价位（区域01）=14.29元×常数1.382=19.74元

庄家目标价位（区域02）=14.29元×常数1.618=23.12元

庄家目标价位（区域03）=14.29元×常数2=28.58元

2. 以第二次巨量时为参照点

1999年6月再次放出历史天量，当月最高价为29.40元，最低价为18.01元，由此估算出庄家成本平均价为23.70元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=23.70元×常数1=23.70元

庄家目标价位（区域02）=23.70元×常数1.382=32.75元

庄家目标价位（区域03）=23.70元×常数1.618=38.34元

3. 以底部放巨量启动时为参照点

2001年4月尚未见到，待其出现，读者可自行计算之。

（二）形态分析

1. 以大牛市以来的最高价为参照点

1997年5月最高价为49.00元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=49.00元×常数0.382=18.71元

庄家目标价位（区域02）=49.00元×常数0.618=30.28元

庄家目标价位（区域03）=49.00元×常数1=49.00元

2. 以前高点为参照点

在1997年5月的高点49.00元后，在1999年6月再次带量创出上市以来的第二个高点29.40元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）=29.40元×常数0.618=18.16元

庄家目标价位（区域02）=29.40元×常数1=29.40元

庄家目标价位（区域03）=29.40×常数1.382=40.63元



3. 以上升前的最低点为参照点

2000 年该股的成交量明显萎缩，其对应的底部最低价为 13.80 元，按照简单加倍法，

- 庄家目标价位（区域 01）=13.80 元×常数 1.618=22.32 元
- 庄家目标价位（区域 02）=13.80 元×常数 2=27.60 元
- 庄家目标价位（区域 03）=13.80 元×常数 2.382=32.87 元

（三）基本面确认与假设

综合深发展的诸多优势和题材，结合其市场影响因素，可以初步假设并且确认，深发展的第一目标价位在 22 元左右，随后可能在此经过一番窄幅区域整理，最终达到 30 元的长期目标价位。其时间大约为 1 年左右。

 无名指：庄家是谁

主承销商：深圳特区证券公司 中行深圳信托投资公司
最近一次配股主承销商：海通证券公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
深圳市投资管理公司	174 422 388	8.96
深圳国际信托投资公司	107 108 441	5.50
深圳市社会劳动保险公司	78 338 617	4.02
上海海通证券深圳业务部	75 351 095	3.87
深圳中电投资股份有限公司	62 246 616	3.19
深圳市城市建设开发（集团）公司	25 757 220	1.32
农业银行工会	15 567 528	0.80
张绍红	8 212 670	0.42
国债服务部	7 340 670	0.37
深圳市建设银行工会	7 145 052	0.36

无名指点评：最近一次的主承销商海通证券公司，应当有最大的可能成为主庄。因为深发展股本大，每一次行情都有众多机构庄家参与，但是几乎可以肯定，最近成为深发展的第七大股东的新疆德隆公司不会不参与操作。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

2001年2月达到成交量低点，这也是从1999年6月巨量以来的最低，次月即2001年3月放出10倍的巨量上升，确认其量缩有效。如果以1996年初大牛市开始时的巨量为第一阶段巨量，

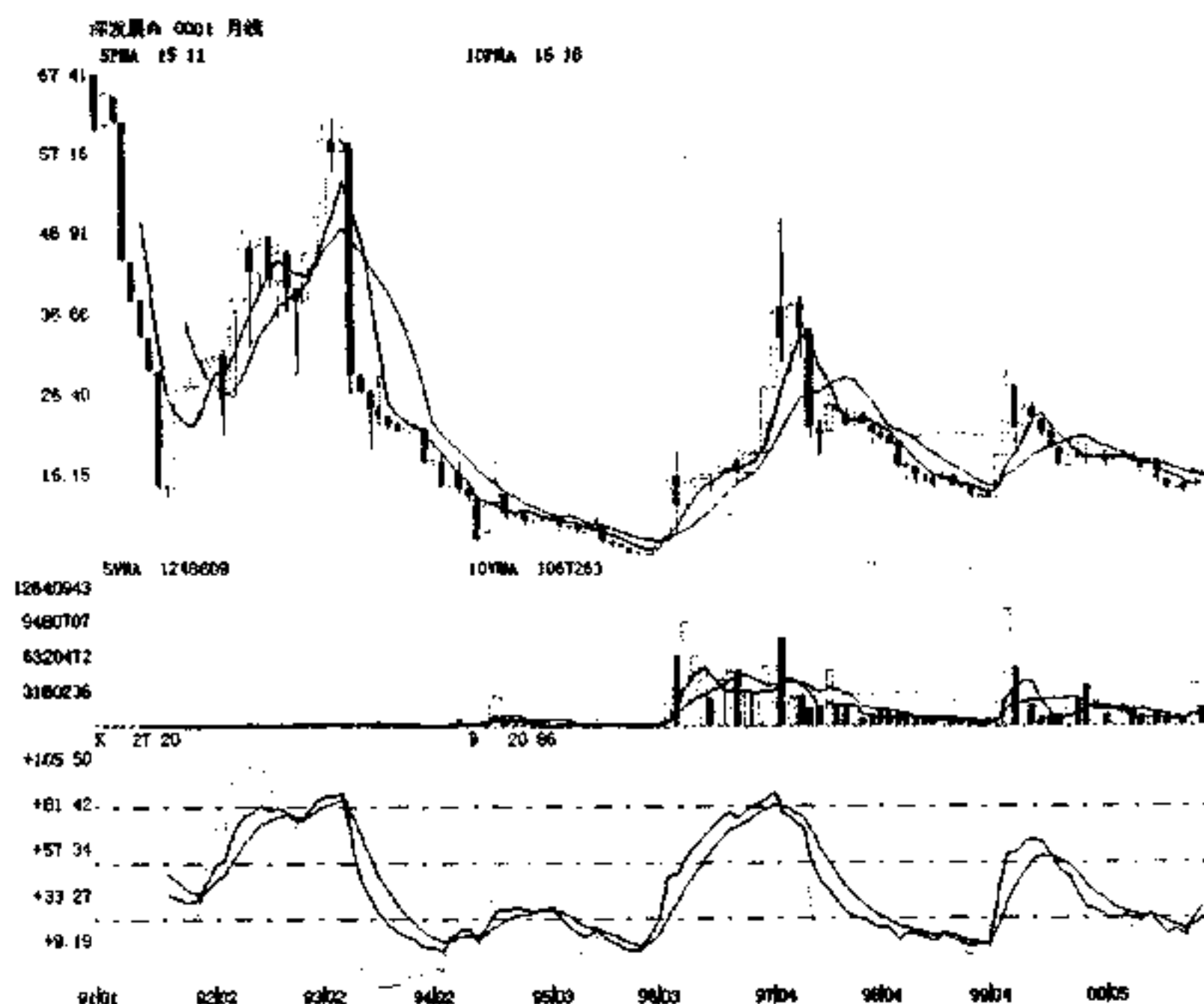


图 20

以 1999 年 6 月巨量为第二阶段巨量，则以 1996 年初为参照点的成交量 W 底的右底已经形成，2001 年 3 月就是最佳买点。

2. 形态分析

从非复权图上可以看出来，以该股上市当月 1991 年 1 月高点为参照点的超级下降三角形已经形成，目前（2001 年 4 月）正处于其顶端位置，向上突破的可能性极大。

3. 月线图上的 KDJ 指标

从 2000 年 3 月起，已经在底部区域运行了 12 个月，开始向上，并且在 2001 年 2 月形成黄金交叉。

综合判断：2001 年 3 月为最佳买点。

0670 天发股份

总股本 23546 万股，每股收益 0.120 元，流通 A 股 11898 万股，每股资本公积金 0.919 元，国家股 2019.2 万股，法人股 9628.8 万股，每股未分配利润 1.002 元。

大拇指：量增量缩原理

1996 年 12 月上市，随即展开为期 5 个月的上升浪，在 1997 年 4 月见顶 34.80 元后回落，成交量未见到明显放大迹象。从此一直到 1999 年 6 月，该股一直未有特大行情，其走势基本上在 1997 年 4 月高点为参照点的大型下降三角形中运行，期间有反弹，力度也不大。

值得注意的是，1999 年 6 月当股价运行到上述大型下降三角形的右边顶端位置时，该股放出了上市以来的天量，并且向下



突破，月成交量 8824 万股，月换手率 74%，当时流通盘 11898 万股，以此为参照点再次构建一个大型下降三角形。这样的走势形态，在沪深股市中十分罕见。

1999 年 10 月，成交量再次萎缩到低点，月成交量仅为 371 万股，月换手率 3.1%，当时流通盘 11898 万股，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 4.2%，形成了以 1999 年 6 月为参照点的成交量 W 底的左底，最佳买点在即。

随后 2 个月，成交量、股价放量探底 9.22 元后上升，在 2000 年 4 月到顶 15.25 元，升幅有限仅为 14.3%。其中，在 2000 年 3 月后连续数月比较均衡地放量，这可看作是 1999 年 6 月后的第二次放量。按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股上市以来的最大机会之一就要出现了。最佳买点的衡量标志就是其量缩程度。

如果庄家是在 1999 年 6 月进货，当月最高价为 23.60 元，最低价为 14.00 元，由此估算出庄家成本平均价为 18.80 元，2001 年 4 月初价位在 12.30 元左右，庄家被重套的可能性极大。

食指：动能原理

1. 送配股

1996 年每 10 股送 10 股红股，1997 年中期不分红，1998 年中期不分配不转增，10 股配 3 股，末期公积金每 10 股转增 6 股，1999 年中期不分配不转增，末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增，以 1999 年 12 月 31 日总股本 23545.6 万股为基数，每 10 股配售 3 股，配股价为 11 元/股，股权登记日 2001 年 3 月 2 日，除权登记日 2001 年 3 月 2 日，缴款起止日 2001 年 3 月 6～19 日止。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 2000年4月18日董事会公告，公司前次配股实际共募得资金26838.13万元，募集资金所投资的各项目：①宜昌三峡液化气管道项目；②天恩石油液化气船运项目；③大型加油站项目。已按计划全部投入，部分项目已完成，并产生了良好的效益；④通过2000年增资配股预案。公司以1999年12月31日总股本23545.6万股为基数，每10股配3股，配售价格暂为11元~16元/股。本次配股募集资金拟投资项目：①投资19870万元新建畜牧养殖及加工综合开发项目；投资收益率27.42%；②投资1530万元新建家禽养殖及综合加工基地项目，投资收益率27.79%；③投资6510万元兴建连锁加油站，这一项目的投资收益率达33.7%；④配股募集资金若有剩余，则用于补充流动资金；不足部分，则通过银行贷款解决；配股有效期自股东会通过之日起1年内有效，并通过了本次配股资金使用的可行性报告。

(2) 2000年10月20日股东会公告，公司2000年度第一次临时股东会会议审议通过：变更部分2000年配股募集资金拟投资项目的议案，将2000年5月18日股东会通过的新建畜牧养殖及加工综合开发，新建家禽养殖及综合加工基地项目变更为投资以下项目：A. 在湖北省省内各大中城市建设LPG（石油液化气）汽车加油站。该项目已经湖北省计委批准立项；B. 武汉阳逻油气库兴建LPG专用码头及配套设施项目，该项目总投资4885.4万元，投资利润率为13.8%，该项目已经湖北省计委批准立项；C. 荆州LPG机械化灌装线项目，该项目总投资为2983.7万元，已经荆州市计委立项；D. 城市液化气（LPG）管网建设，该项目已经当地计委立项批准，并通过了以上项目的投资可行性报告。

(3) 2000年配股议案：本次配股共募集资金40428.432万元，扣除募股费用等支出，实际募集资金39579.974万元，募集

资金使用计划如下：①石油液化气（LPG）加油站项目：A. 荆门液化石油气汽车加油站项目：总投资为 2934 万元，其中固定资产 2632 万元，流动资金 302 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 3017.17 万元，年利润总额 549.74 万元，平均投资利润率为 16.82%，利税率为 21.97%，投资回收期 7.28 年（含建设期和投产期 4 年）；B. 襄樊液化石油气汽车加油站项目：总投资为 2880.9 万元，其中固定资产 2580.9 万元，流动资金 300 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 3016.67 万元，年利税总额 1313.71 万元，投资利税率为 35%，投资回收期 6 年；C. 黄石液化石油气汽车加油站项目：总投资为 2719 万元，其中固定资产 2430 万元，流动资金 289 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 3017 万元，税金 504 万元，利润 561 万元，投资利润率为 20.7%，投资回收期 6 年；D. 咸宁液化石油气汽车加油站项目：总投资为 2719 万元，其中固定资产 2430 万元，流动资金 289 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 3017 万元，利税 1065 万元，投资利润率为 20.7%，投资回收期 6 年；E. 仙桃液化石油气汽车加油站项目：项目总投资为 3000 万元，其中固定资产投资 2820 万元，流动资金 180 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 8208 万元，税收 132 万元，利润 534 万元，投资回收期 5.6 年；F. 黄冈市城区 LPG 汽车加气站项目：总投资为 2835 万元，其中固定资产 2800 万元，流动资金 35 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 2441 万元，利税 325 万元，投资利税率为 11.46%，投资利润率为 8.66%，投资回收期 8.53 年；②武汉阳逻油气库配套兴建 LPG 专用码头及配套设施项目：固定资产投资为 4885.40 万元，所需流动资金 1080 万元另行自筹解决，建成后工程年营运收入为 3300 万元，利润 1000 万元，年投资利润率为 16.12%，投资回收期 6.2 年；③荆州 LPG 机械化灌装线项目：总投资 2983.7 万元，其中土建投资 646.6 万元，设备购置 1434 万元，设备安装费 423.2 万元，项目投产后可实

现年销售收入 5840 万元，税金 176.1 万元，年创利润 857.9 万元，内部收益率 33.7%，投资回收期 4.07 年；④城市石油液化气（LPG）管网建设项目：A. 浠水县城城区 LPG 管道供气工程：总投资为 2798 万元，建成后，每年可实现销售收入 1480 万元，年利润为 262 万元，投资利润率为 9.36%，投资回收期为 7.49 年（含建设期）；B. 麻城市城区 LPG 管道供气工程：总投资为 2889 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 1501 万元，年利润为 301 万元，投资利润率为 10.40%，投资回收期为 7.10 年（含建设期）；C. 武穴市城区 LPG 管道供气工程：总投资为 2750 万元，建成后，每年可实现销售收入 1413 万元，年利润为 266 万元，投资利润率为 9.67%，投资回收期为 7.38 年（含建设期）；D. 蕲春县城城区 LPG 管道供气工程：总投资为 2836 万元，建成后，每年可实现销售收入 1426 万元，年利润为 255 万元，投资利润率为 8.81%，投资回收期为 7.73 年（含建设期）；E. 武汉市新洲区邾城液化石油气供气工程：总投资为 2883.32 万元，其中土建费 185 万元，设备及安装费用 2214.95 万元，预备费及其他费用 483.86 万元，项目建成后，每年可实现销售收入 1955.34 万元，年利税为 390.05 万元，投资回收期为 11.5 年（含建设期 5 年）；⑤大型连锁加油站项目；以上项目共需募集资金 45623.32 万元，预计募集资金为 39579.974 万元，不足部分将由公司自筹。

3. 有关公司的市场评价

(1) 1999 年中报分析：

近两年公司的主营业务收入一直保持高速增长，1999 年上半年又比上年同期增长 39.02%，主要是依靠成品油和液化气零销网络的扩大所致。但由于营业费用与管理费用的增加，公司利润比上年同期有所下降，公司 1998 年度实施 10 送 6 股的分配方案并于 1999 年 6 月执行，使得公司每股收益比上年同期大为减

少。公司于上半年喜获成品油批发经营权，已由过去的单纯零售走向了批发与零售齐头并进。公司 1998 年度配股资金投入项目进展顺利，这些项目的建设，将促成公司主营业务由荆州等向武汉、长江中游及中南地区扩张；另外，公司的现代化加油站及液化气连锁店的建设也将成为未来利润的增长点（安徽证券上海总部 陶立敏 1999.8.12《中国证券报》）。

（2）1999 年年报分析：

天发股份 1999 年实施了每 10 股转增 6 股的分配方案后，业绩未能实现同步增长，公司对此解释为受国家政策调控的影响。作为一家独立于中国石油和中国石化两大集团的地方成品油销售企业，尽管公司已经获得了成品油批发经营权，但与两大集团内部的企业相比，在成品油资源配置方面仍然有一定的劣势。特别是 1999 年下半年实施了每 10 股转增 6 股的分配方案后，业绩未能实现同步增长，国内成品油资源紧张的状况给公司带来了一定的负面影响。此外 1999 年公司的营业、管理和财务三项费用同比也有较大幅度的增长，这也是当年净利润下降的一个重要原因，说明随着资产规模的扩大，公司的日常经营管理也还需要进一步完善（湖北证券研究所 赵楠 2000.3.22《中国证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

公司从 2000 年起不再享受先征后返政策，所得税提高到 33%，这对公司业绩影响较大，在主营收入增加 16.29% 的情况下净利润却反而下降了 31.66%。除税率调整是主要的影响因素外，期间费用上升 22% 也是削减利润的一个原因。公司经营性现金与净利润的比值高达 3.67，1999 年，该比值为 1.33，说明公司业绩含金量较高，收益质量好，主业创造现金的能力很强。由于 2 亿元的长期负债转为流动负债，流比和速比迅速下降为 0.57 和 0.47，短期偿债能力吃紧，需要引起公司重视。公司加油站等扩大主业的项目已基本竣工，预计不久就会为公司带来效益（东方证券研发总部 吴一萍 2000.8.18《中国证券报》）。

4. 有关公司的公开报道

(1) 1998年6月2日《中国证券报》消息：天发股份位于武汉市阳逻经济开发区的万吨油气库已于近日开工兴建，这个万吨油气库占地面积达400亩，总投资3亿元，预计1999年底建成投产。这将是长江中上游地区最大的油气库，同目前这一地区最大的油气库（天发股份所属的位于枝江的三峡万吨油气库）相比，成品油（包括汽油、柴油）的库容相差不多，但液化气库容是三峡油气的四倍。新油气库的年周转量为汽油60万吨，柴油40万吨，液化气80万吨。这个油气储运基地还包括一个5000吨级的油气码头，可以直接与天发所属的长江油气运输队的业务相衔接，形成油气品的运输、储存、批发、零售等完整的经营体系。

(2) 1998年7月14日《证券时报》消息：天发股份的市场基础已经相当稳固，共拥有30多座现代化大型加油站，在荆州、常德等地及一批县级市的液化气市场居垄断地位，公司所属长江中上游最大的三峡万吨油气库已经建成投产，长江内河上最大的专业油气运输船队已有两艘船下水，天发股份储运销一体化经营格局已经初步形成。天发股份可以用互相参股方式与中石化集团属下企业合作，成为“一家人”，从而获得批发业务资格，天发股份正在酝酿经营手法的创新，加油站的发展方向是集加油，超市、快餐、旅馆、汽车维修于一身，走汽车旅馆的路子，公司有计划收购合适企业进行改造。

(3) 1998年8月20日《中国证券报》消息：两座大型现代化的天发加油站同时开业迎宾。这两座天发加油站分别位于湖北荆州市区和黄州地区，由天发股份投资兴建。同一天，该公司在江西南昌兴建的天发加油站也投入试运营。据介绍，此次开业的两座加油站分别投资约390万元，占地5000平方米左右，安装6~8套加油设备，配套服务齐全，是目前国内规模较大的加油



站点。公司计划在江西兴建的 20 座同等规模加油站，目前基本上都已破土动工；在湖北境内已有 33 座天发加油站投入运营，在建的有 19 座，力争年内建成开业数达到 60 座。

(4) 1998 年 9 月 29 日《中国证券报》消息：天发股份与合资方共同投资近 2 亿元，欲组建一只长江中上游最大的液化气船队。28 日，天发股份和武昌造船场签订了建造两艘 1200KW 液化汽推轮的协议，投资额为 2400 万元，建设周期 11 个月。天发股份董事长兼总经理龚家龙介绍，有三艘总投资 1 亿元的液化汽船正在武汉江北造船厂建造之中，以上 7 艘液化汽船全部与挪威合资，天发控股，外方占 49% 的股份。

(5) 1998 年 12 月 31 日《中国证券报》消息：日前，天发股份一艘编号为“天恩 1001 号”的液化气运输船，正式通过检测出厂，预计明年 1 月中旬正式投入运营。这艘运输船造价为 3400 万元，由天发股份与挪威 NGC 公司合资成立，天发控股的湖北天恩石化气船运有限公司投资建造。这是天恩公司已投资的 5 艘油气运输船中建造完成的第 2 艘。

(6) 1999 年 4 月 12 日《证券时报》消息：湖北天发股份有限公司与挪威合资组建的天恩石化气船运有限公司 800 立方米长江液化气驳船，经过 6 个月的监造于 3 月 31 日顺利下水，另两艘 1200 立方米液化气驳船将于 4 月底陆续下水并投入运营。此前，该公司已有 2000 立方米自航船和 1200 立方米液化气驳船开辟了长江中上游航线的 LPG 运输业务，至此，天恩船队初具规模，天发股份完整的储、运、销一条龙的经营格局也初步形成。

据悉，1999 年元月至 3 月，该公司又有四座大型现代化连锁加油站相继开业。由于三峡坝区二期工程和移民新区对石油液化气的需求量日益上升，天发三峡油气库成品油和液化气的销售也与日剧增，原有的 65 米油气库码头专用趸船已不能满足客户的供求，为确保三峡工程建设、移民迁建和居民生活的需要，满足水上船驳的加油停靠，该公司于 3 月 27 日与武汉青山船厂签

订协议，委托该厂打造一艘长 60 米的成品油专用趸船，建设周期为 4 个月，预计汛期来临前该船可投入使用。

(7) 1999 年 5 月 13 日《中国证券报》消息：记者从天发股份获悉，该公司已喜获成品油批发资格，这标志着在成品油经营上，天发股份从过去单纯的零售业务开始走向批发与零售齐头并进的良好局面。湖北省经贸委近日下发给公司的文件明确表示，经国家经贸委批准“同意该公司在政策允许范围内经营成品油批发业务。”

食指点评：

1. 中南油王的可能性：公司的目标非常明确，就是一个“油”字，几乎动员了公司的所有资源都扑在“油”上，颇有巴菲特的把所有的钱都放在一个结实的篮子里的想法，这在上市公司中是罕见的。如果说“成也萧何败也萧何”，是世界上的一个普遍真理。那么却不论公司最后的成败如何，这份大勇气也值得钦佩，这种不是大起就是大落的大气魄值得钦佩。或许这也是准备暗中操作的大庄家的一份豪情气魄？那么它的上升空间也应当是可观的喽。从经济景气循环的角度来说，中国的经济目前已经步入上升期，但是远未到过热的通货膨胀期，石油价格的长线发展空间并非不存在。

2. 成功与垄断挂钩：垄断性行业的巨额利润那就不用说了。这也是中国经济的一个特色。虽说在生活中厌恶垄断的暴利和对经济发展的长远损害，但是具体到股市上来，具体到一个上市公司上来，中国的股民们恐怕不能不喜欢垄断所带来的回报。公司现在已经成为国有的大垄断集团中石油和中石化后惟一一家以经营石油制品、液化石油气为主业的企业，全部围绕着成品油的零售网点建设，并且为了避免与两大巨头直接碰撞，机智地采用了合作的策略。企业家的“狮性”和“猴性”难得地结合在一起了。能小瞧这样的企业吗？同时，它还负担着三峡工程建议提供油、气供应。获利这就更加有保障了。

3. 板块类比：基于世界石油价格的上扬，同行业的泰山石油等上市公司的股价已经飞涨，这应当能够给该股留有较大的想像空间。该股为什么不随着同板块而动，其原因可能是，当时尚未从长期的下降通道中转出来，或是庄家意在长线控盘长线运作？也可能这个原因并不重要。因为市场上也存在着不与板块连动而走自己的独立行情的个股。从这个角度考虑，该股成为长线控盘庄股的可能性较大。

4. 国外巨头并购的可能性：中国就要加入 WTO 了，国外的石油巨头们能够放过这个机会吗，当然不会。那么他们进入中国尤其是政策壁垒高耸的石油供应行业，最快捷的途径是什么呢？股市上的并购是可以想像到的。当然相比较国有的大垄断集团中石油和中石化，天发股份的优越性和方便性就很多了。除此以外还有谁呢？天发股份先下手为强的战略端的是十分英明。三十六计中有一计就叫做“以逸待劳”。老百姓的说法就更简单明了，“占山为王”，“要从此地过，留下买路钱”，什么“山”？资源山。自然资源，政策资源，都是垄断的摇钱树。

5. 石油的战略作用：石油作为不可再生的能源是国家重要的战略储备用品，对一个国家的国计民生和国家安全关系非常重大。中国已经从以前的纯出口国转变为纯进口国。随着中国国力的日益强大，以美国为首的一些国家（如日本、印度）对中国的假想敌视越来越明显，中国要想不受限制地发展经济，必须要保证有充足的石油供应。这样，石油股的题材是非常多的。不排除以后国家推出来政策性利好题材。而且，在目前尚没有任何替代能源大规模进行商业性运用的情况下，在国际关系错综复杂的背景下，未来仍然有可能提升世界石油价格。这将给该股的长期活跃提供充足的条件。

6. 轿车进入中国家庭的又一轮消费高台：中国改革开放的前期，中国老百姓的消费热点集中在家用电器、食品医药品上，这已经基本达到稳定状态。未来中国的消费热点，众口一词，都

是说房子和车子。中国经济高速发展的两个支点，一个是大规模的国家基本项目投资（包括西部大开发），一个就是启动中国老百姓的新消费热点。可以肯定地说，虽然目前房子和车子的消费热点尚未真正启动，但是政府一旦决定了这样做，非这样做不可，那就一定会有很多的政策储备，一定能够把消费热点点起来。如是，作为石油的零售商，天发股份的业绩无疑向上，其未来是不用太担心的。

7. 未来指数期货的交易影响：作为重要的石油概念股，大盘股，未来如果推出来指数期货，公司理当位居其中的重要地位。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市以来第一个天量为参照点

1999年6月放出上市以来最大天量，当月最高价为23.60元，最低价为14.00元，由此估算出庄家成本平均价为18.80元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 18.80元 × 常数0.382 = 7.18元

庄家目标价位（区域02）= 18.80元 × 常数0.618 = 11.61元

庄家目标价位（区域03）= 18.80元 × 常数1 = 18.80元

2. 以底部放量时为参照点

2001年4月尚未发生，届时可自行计算。



（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1997年4月创出最高价为34.80元（非复权），按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 34.80元 × 常数0.382 = 13.29元

庄家目标价位（区域02）= 34.80元 × 常数0.618 = 21.50元

庄家目标价位（区域03）= 34.80元 × 常数1 = 34.80元

2. 以上市后第2个带量高点为参照点

1999年6月巨量创出高点23.60元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 23.60元 × 常数0.618 = 14.58元

庄家目标价位（区域02）= 23.60元 × 常数1 = 23.60元

庄家目标价位（区域03）= 23.60元 × 常数1.382 = 32.61元

3. 以上升前最低点为参照点

2000年10月达到量缩低点，其后在2001年2月创出最低价为11.43元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 11.43元 × 常数1.618 = 18.49元

庄家目标价位（区域02）= 11.43元 × 常数2 = 22.86元

庄家目标价位（区域03）= 11.43元 × 常数2.382 = 27.23元

（三）基本面确认与假设

考虑到基本面因素和市场因素，其市场合理定位应当在20元左右。冲过了20元后，应当有一个较长时间的平台调整。

无名指：庄家是谁

上市推荐：君安证券有限公司 中信证券有限公司 海南省信托投资公司

最近一次配股主承销商：国信证券有限责任公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
湖北天发集团公司	70 688 000	30.02
荆州市第一木材公司	25 600 000	10.87
荆州市国有资产管理局	20 192 000	8.58
朱文斌	1 542 524	0.66
北京全国棉花交易市场有限公司	770 000	0.33
梁云海	704 896	0.30
陈在援	666 064	0.28
深圳市蔚深投资有限公司	659 297	0.28
程 涌	651 379	0.27
刘颜才	646 367	0.27

无名指点评：国信证券公司成为公司最近一次配股的主承销商，盯紧它的动向。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

在 1999 年 10 月达到自从 1999 年 6 月巨量以来的成交量低点，当月成交量 371 万股。随后经过放量下探后有一波发弹行情，确认量缩有效。2001 年 4 月下旬正处于其缩量调整过程中，

但是尚未见到成交量最低月份，也就是成交量 W 底的右底正在形成之中，密切观察其缩量情况。

2. 形态分析

以上市后第 5 个月即 1997 年 4 月高点为参照点的 2 个大型下降三角形即将形成，2001 年 4 月下旬正运行在其顶端位置，突破在即，有望向上突破。

3. 月线图上的 KDJ 指标

J 线已经在底部反身向上，有望形成黄金交叉。

综合判断：最佳买点即将出现。

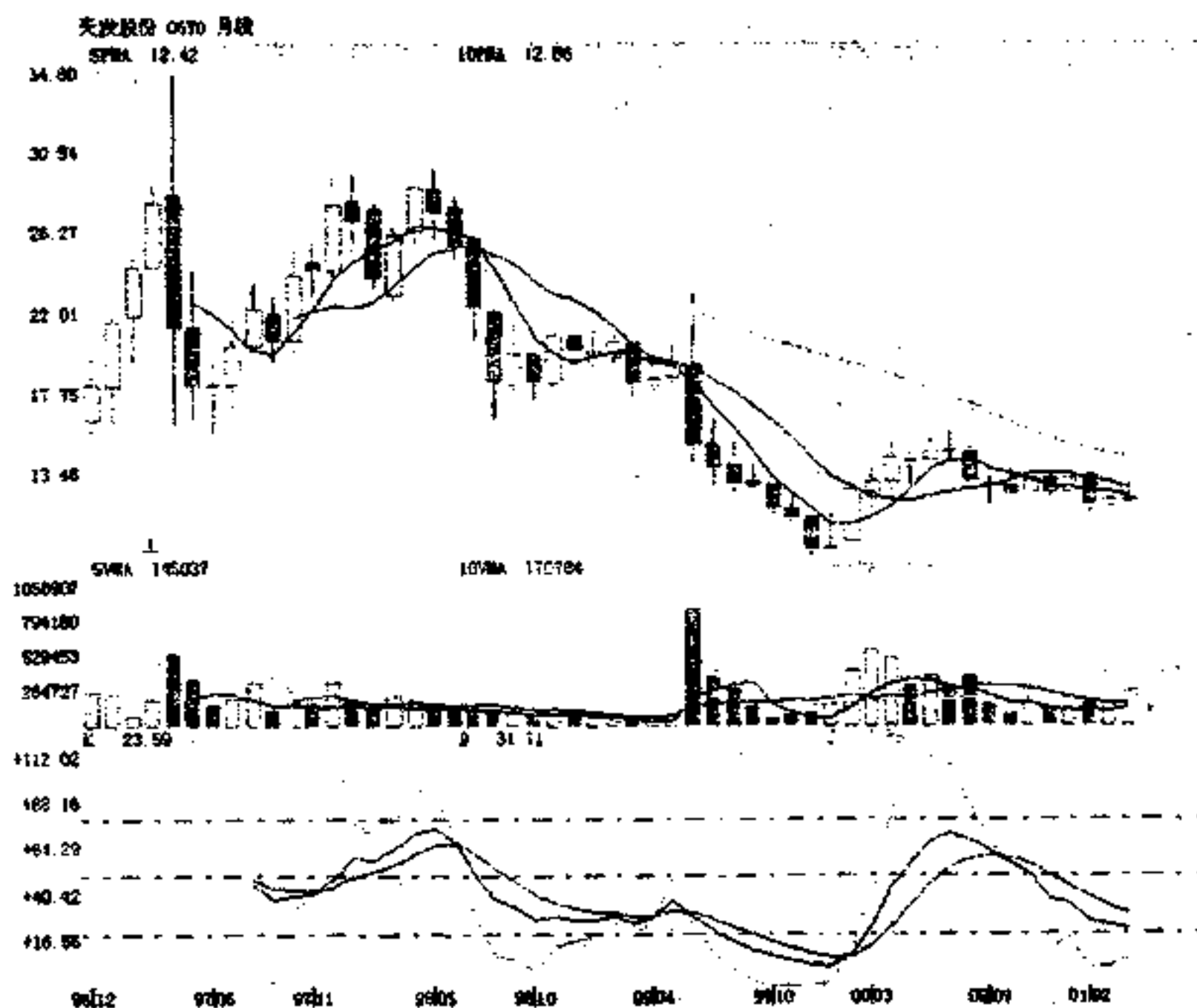


图 21



0758 中色建设

总股本 35840 万股，每股收益 0.09 元，流通 A 股 15360 万股，每股资本公积金 0.757 元，发起人法人股 20480 万股，每股未分配利润 0.479 元，上市日期 1997.4.16。

大拇指：量增量缩原理

1997 年 4 月上市，股份次月冲高到 26.60 元的上市以来最高价后一路下滑，随后连熊数年，至今没有大行情。

1999 年 6 月当股价运行到以 1997 年 5 月高点为参照点的大型下降三角形的顶端位置时，放量向下突破，成交量创出上市以来的天量，月成交量 23085 万股，月换手率 150%，当时流通盘 15360 万股，随后经过 6 个月的缩量下调，在 1999 年 11 月达到成交量低点，月成交量仅为 905 万股，月换手率仅为 5.8%，当时流通盘 15360 万股，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 3.9%，以 1999 年 6 月为参照点的成交量 w 底的左底形成，最佳买点在即！

次月即 1999 年 12 月，首先放量股份下探至 7.44 元，然后放量上升，在 2000 年 2 月达到这一波反弹行情的高点 17.23 元，仅 3 个月内升幅就达到 132%。其中，在 2000 年 1~3 月连续放出巨量，月成交量依次为 12596 万股、13626 万股和 12905 万股，这 3 个月合计成交量达到 39127 万股，合计换手率 254%，当时流通盘 15360 万股，这可以看作是 1999 年 6 月巨量后的第二次巨量。按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股上市以来的又一次巨大机会就要来到了。

如果庄家在这两次巨量中进货，可以简单地计算出它的成

本。1999年6月最高价为20.75元，最低价为12.38元，其庄家成本平均价为16.56元；2000年1月至3月，最高价为17.23元，最低价为7.72元，其庄家成本平均价为12.47元。2001年4月初的价位在10.85元左右，这说明，庄家很有可能被重套。当然，从各方面来分析，主动被套的可能性更大。



食指：动能原理

1. 送配股

1997年中期资本公积金10股转6股，1997年度每10股派1元（含税），1998年末期每10股送2股派1元（含税），公积金每10股转增4股，1999年中期不分配不转增，每10股配3股，配股价8元～12元，末期每10股派0.5元（含税），2000年中期不分配不转增10配1.875，配股价10元/股。

2. 公司公告中的重大事项：

（1）1998年度经营情况回顾及1999年度展望：

1998年，工程承包业务方面：完成工程承包营业额25380万元，实现毛利5645万元，较上年同期增长74%和15%。国际进出口贸易方面，进出口贸易额达34480万元，毛利5015万元，较上年分别增长61%和26%，国际劳务合作方面：营业额15082万元，毛利12312万元，比上年分别增长83%和87%。

1999年业务发展计划：①为了提高成套设备出口的技术含量，加大高科技领域的投资，提高公司主营业务中高科技业务的比例，该公司与美国南加利福尼亚州大学于1998年10月签订合资成立中美网络公司合同，该公司占70%，现正在开发的两种产品，即多媒体数据库和数码水印加密技术，已完成工作量的95%，1999年将进一步加强这方面的工作；②寻求更有效的联



合机制，继续巩固行业优势：因国家机构的调整，原中国有色金属工业总公司改建为国家有色金属工业局，其相应的职能也发生转变，该公司拟利用国家有色局的这次机构调整和企业改革的有利时机，在有色系统高科技领域寻求发展联合、重组的机会，继续巩固和壮大本行业的优势；③结合国内形势做好重点项目：公司根据国家宏观经济及有关政策的要求开发的赞比亚铜矿项目，截止报告期末中色建设集团公司已与赞比亚方面签订了合资合同，该公司正积极工作，力争下半年与合资公司签订正式承包合同；④明确观念和目标：使公司全体员工的经营观念和职业观念得到不断明确和提高，从而使全体员工的目标和公司的目标有机地结合在一起；⑤进一步转变机制和完善机制：经过公司的努力，报告期内已通过了 ISO9001 标准的认证，这标志着公司的管理水平又跃上了一个新的台阶，但这是新的起点，要不断完善经营管理体制，才能使公司的发展进入一个稳定、持续发展的轨道；⑥继续拓展业务区域，保持稳定增长的业绩。截止报告期末，该公司的大型项目区域拓展到非洲、蒙古等区域，并在国内工程承包方面取得了突破性进展，使业务区域的拓展工作取得了良好的开端，并利用自有资金和募股资金加大了国内实业项目的投入，并一举收购了“有色鑫光”公司的 39.09% 股权，使公司的业务有了均衡发展。这仅仅是个良好开端，只有不断地努力，踏实做好每项工作，才能带来稳定增长的业绩。

(2) 1999 年 5 月 29 日公告：本公司与南加利福尼亚大学网络资讯公司合资组建的中美网络资讯公司于近日获得对外贸易部和国家外汇管理局同意，该公司经营范围：在因特网上对多媒体产权提供数码水印保护服务；建立多媒体网址并提供服务，注册资金 140 万美元，本公司占 70%，该公司将在美国注册成立。

(3) 1999 年 8 月 6 日董事会通过，出资 4500 万元从南海市桂城商业贸易物资总公司和郑州梦达实业有限公司收购中国民生银行股份 3000 万股。

(4) 1999年10月12日股东会通过，本公司已将持有的有色鑫光39.09%的股份计14899.33万股转让给中国长城铝业公司；长城铝业公司用现金支付6200万元，承担对有色鑫光负债5689.13万元，将广州冶炼厂作价抵冲转让款7684万元，该次转让完成后本公司不再持有色鑫光股份。

(5) 2000年1月10日董事会通过，公司决定对中美网络资讯公司增资500.5万美元，该笔资金主要用于中美网络资讯公司在中国境内与国内国际电子商务中心合作经营网络通讯服务业务，该项业务已全面展开，折股比例为1.3美元折1股，共折合股权38.5万股，经过本次增资后，本公司拥有中美网络资讯公司的股权为1085万股，占其总股本的72.50%。

(6) 2000年3月14日董事会通过，变更1997年募集资金投向，变更后的募集资金1.47亿元拟投入到参股中国民生银行和伊朗哈通阿巴德铜冶炼厂项目新签增项合同周转金，其中10150万元用于收购中国民生银行股权7000万股；4550万元用于伊朗哈通阿巴德铜冶炼厂新签增项合同周转金。

(7) 2000年3月30日重大事项公告，由该公司控股在美国注册成立的中美网络资讯有限公司，一年来已经形成了互联网通讯和多媒体资讯两大主体业务。为了使公司的经营目标明确，双方一致决定，将公司的两大主体业务进行分拆重组；同时决定成立中美网络（中国）有限公司，负责国内互联网通讯等业务的开发和经营；中美网络资讯有限公司与中国国际电子商务中心合作的网上通讯业务取得了重大进展，目前已在国内22个中心城市安装了网上传真服务系统的软件和硬件；中美网络资讯有限公司将于4月15日在美国全国开通因特网通讯服务。

(8) 2000年6月30日董事会公告，公司控股的中美网络公司与中国国际电子商务中心合作开发的具有世界先进水平的互联网网络通讯系统将于7月1日在全国22个城市正式开通运营。网址为：<http://faxmail.ec.com.cn>。

(9) 2000年9月27日股东大会公告，本公司控股的中美网络有限公司于2000年9月23日同马来西亚PARAMOUNT TARGE T SIDNBHD公司，马来西亚KONG CHUNG UNG先生签署合资协议，合资组建中美网络（马来西亚）有限公司，该公司注册资本500万林吉特（1美元=3.8林吉特），中美网络公司以网上通讯和VOIP等技术的使用权入股，占46%。该公司主要负责马来西亚及东南亚地区经营网上通讯和VOIP等通讯业务。目前该事项已获得马来西亚有关部门的批准。

(10) 2000年12月6日重大事项公告，该公司控股股东中色建设集团有限公司将其所持有的该公司国有股共计15000万股，质押给中国进出口银行，质押期间为2000年11月30日至2008年6月30日。

(11) 2000年12月30日配股说明，公司2000年度以现有总股本35840万股为基数，每10股配1.875股（以1998年末总股本22400万股为基数，每10股配3股），配股价为10元/股。股权登记日为2001年1月15日。本次配股扣除发行费用后实际募集资金28000万元，主要用于以下项目：①蒙古图木尔廷——敖包锌精矿项目：该项目总投入4220万美元，建设总承包工程合同金额3800万美元（计31350万元人民币），建设期3年，本公司负责该项目的建设总承包，本次募集资金计划投入时间是2000年12月，预计项目产生效益的时间是2002年6月，该项目总承包利润540万美元，总承包利润率14.2%，回收期7.63年（含建设期3年），总承包工程款全部回收完后，本公司还持有蒙古鑫都矿业有限公司50%的股权，该矿开采期27年，财务内部收益率18.02%；②伊朗哈通阿巴德铜冶炼厂新签增项项目：本次募集资金计划于2000年12月投入使用，预计产生效益的时间是2001年2月，回收期1.5年，预计营业利润4980万人民币；③赞比亚谦比希铜矿项目：赞比亚谦比希铜矿是国家重点海外投资项目，项目总投资15019万美元全部由中方投入，由

中色建设集团有限公司负责实施，本次配股募集资金投入项目是公司中标的分包项目，本次配股募集资金计划投入 6000 万元人民币用于国内施工组织费用，设备材料采购款，设备采购进度结算款，设计费用等，不足部分公司自筹或通过银行贷款解决。本次募集资金计划于 2000 年 11 月投入使用，预计项目产生效益时间 2001 年 5 月，回收期 2 年，预计可创利润 261 万美元。上述募集资金投向项目均为国家重点支持的机电设备出口项目，符合国家产业政策，符合公司进一步扩大主营业务的发展战略，有利于国家和公司利益。

3. 有关公司的市场评价

(1) 1999 年中报分析：

该公司上半年主营业务出现了较大滑坡，国际进出口贸易业务中的主要交易品种有色金属由于消费市场疲软，价格持续低迷，收入大幅下降；国际技术劳务合作业务在金融危机影响下出现青黄不接；承包工程业务的主要项目伊朗阿巴德 8 万吨/年粗铜冶炼厂项目，由于年初业主提出将部分二期工程项目提前到一期工程项目中来执行，项目合同金额及项目结算款的支付方式发生变化，致使该项目设备的发运计划推迟进行。但从长远来看，该项目合同额的增加对公司是长期有利的，而且近期国际上的铝价不断上涨，预计公司下半年的经营状况将有所好转，但要超过上年则有一定难度（华福上证研发部 洪小杰 1999.9.1《中国证券报》）。

(2) 1999 年年报分析：

公司主营有色金属工业及其他行业的施工总承包、技术与劳务合作、进出口贸易。1999 年主营出现大幅滑坡。主营收入构成为：工程承包，8427 万元，占 48%；技术与劳务合作 3760 万元，占 20%；进出口贸易，4970 万元，占 28%。公司经营的相关性很强，工程承包为龙头，带动其他两项主营。由于有色金属

工程承包是专业技术和资金密集的行业。公司上市后解决了短期内的资金问题，但专业技术涉及冶金、采掘、机械制造等诸多专业，整体技术提升较困难。因此市场仅限于东南亚。2000 年公司经营前景喜忧参半，海外工程承包的困难时期已度过，伊朗阿巴德铜冶炼厂项目和蒙古锌矿项目有望顺利进行；耐火材料和中色建设大厦已开始赢利；光彩事业发展中心项目暂时被套；中美网络资讯公司难以赢利（华夏证券研究所 张朝晖 2000.4.22《中国证券报》）。

（3）2000 年中报分析：

公司的经营有一个特点：主营业务盈利能力极强。在公司的业务中，工程承包占主营业务收入的 60%，利润率达 71%；进出口占 23%，利润率达 23%；技术劳务合作占 17%，利润率达 45%；主营业务总体利润率为 53%。主营业务利润率如此之高，在上市公司中并不多见。公司业务盈利能力很强，但上半年的净资产收益率却只有 3.75%。其原因一方面是资产负债率较低，财务杠杆作用没有充分发挥，更主要原因是公司的资产周转率过低，上半年总资产周转率仅为 6.3%，严重影响了公司总的盈利能力。公司今后如何使资产的使用效率得以提高是增强整体盈利能力的关键（银河证券公司研究中心 李潭 2000.9.6《中国证券报》）。

食指点评：

1. “中”字号大股东资产重组的想像空间：中国股市上出现了不少“中”字号的上市公司，因为背景和实力雄厚，能够调动整合大量的资源甚至是垄断资源，所以大多表现不俗。本公司没有理由和别的“中”字号公司不一样。在以往的金钱效应的刺激下，本公司一旦进行资产运作，相信力度应当不会小，题材不会不新，影响不会不大。

2. 公司大股东的质押行为：据报道，中色建设总股本为 3.58 亿股，其中被大股东质押的股份就已占至四成以上，尤其是

质押期限长达近 8 年，这在以往比较少见。其背后必然会有大文章。君不见，以往大股东进行过股票质押的上市公司，股价都有不俗表现。本公司能否成为一个罕见的破例？似乎目前没有见到充足的理由。

3. 国际市场上铜期货价格影响：公司作为中国铜经营的大户，经营期货是理所当然的。因此，不排除以后公司在国际铜期货经营中赢得巨利的利好刺激。而中国股市以后即将实行的指数交易，对公司也是有好处的。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个巨量为参照点

1999 年 6 月放出上市后的巨量，当月最高价为 20.75 元，最低价为 12.38 元，由此估算出庄家成本平均价为 16.56 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 16.56 元 × 常数 1 = 16.56 元

庄家目标价位（区域 02）= 16.56 元 × 常数 1.382 = 22.89 元

庄家目标价位（区域 03）= 16.56 元 × 常数 1.618 = 26.79 元

2. 以底部放量上升时为参照点

目前（2001 年 4 月）尚未见到，届时可自行计算。

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1997 年 5 月创出巨量后的最高价为 26.60 元，按照简单加

倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 26.60 元 × 常数 0.618 = 16.43 元

庄家目标价位（区域 02）= 26.60 元 × 常数 1 = 26.60 元

庄家目标价位（区域 03）= 26.60 元 × 常数 1.382 = 36.76 元

2. 以上升点之前的高位为参照点

距目前最近的一个前高点在 2000 年 2 月，当月最高价为 17.23 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 17.23 元 × 常数 1 = 17.23 元

庄家目标价位（区域 02）= 17.23 元 × 常数 1.382 = 23.81 元

庄家目标价位（区域 03）= 17.23 元 × 常数 1.618 = 27.87 元

3. 以上升前最低价为参照点

2001 年 2 月达到成交量萎缩后的最低价为 9.98 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 9.98 元 × 常数 1.618 = 16.14 元

庄家目标价位（区域 02）= 9.98 元 × 常数 2 = 19.96 元

庄家目标价位（区域 03）= 9.98 元 × 常数 2.382 = 23.77 元

（三）基本面确认与假设

综合基本面的诸多因素，可以初步假设其阶段性第一目标价位在 20 元左右。

无名指：庄家是谁

上市推荐：广发证券有限责任公司 君安证券有限公司

主承销商：广发证券有限责任公司

副主承销商：中兴信托投资有限责任公司

最近一次配股主承销商：国信证券有限责任公司



股东名称	持股数量 (股)	比例 (%)
中色建设集团有限公司	204 800 000	57.14
湘证证券投资基金	2 300 263	0.64
同盛证券投资基金	2 049 000	0.57
君安证券杭州营业部	1 240 255	0.35
深圳市稻盛实业发展有限公司	1 100 000	0.31
东方证券四川南路证券交易营业部	927 000	0.26
吴俊梅	888 423	0.25
东方创业投资管理有限责任公司	768 570	0.21
杨昌圻	631 600	0.18
卢哇子	565 780	0.16

无名指点评：公司作为“中”字号的大集团公司绝对控股的上市公司，有众多大券商和基金加盟，可谓是强强连手，这样的情况最有可能出现“三年不涨，一涨三年”的情况。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999年6月放出该股上市以来的最大天量后，在1999年11月达到成交量低点，月成交量为905万股，随后在2000年1~3月增量上升，确认其量缩有效。

在2001年2月成交量再次见到低点，月成交量867万股，次月即增量达到1932万股，确认其量缩有效，这也就是成交量W底的右底。最佳买点在即。

2. 形态分析

以上市次月即1997年5月高点为参照点，大型的下降三角



形已经形成，目前（2001年4月下旬）正处于其顶端位置，面临突破，向上还是向下，从中长线的角度来看，向上的可能性要远远大于向下的可能性。

3. 月线图上的 KDJ 指标：J 线已经在 2001 年 2 月触底回升，有望形成黄金交叉

综合判断：2001 年 4~5 月为第一个最佳买点。

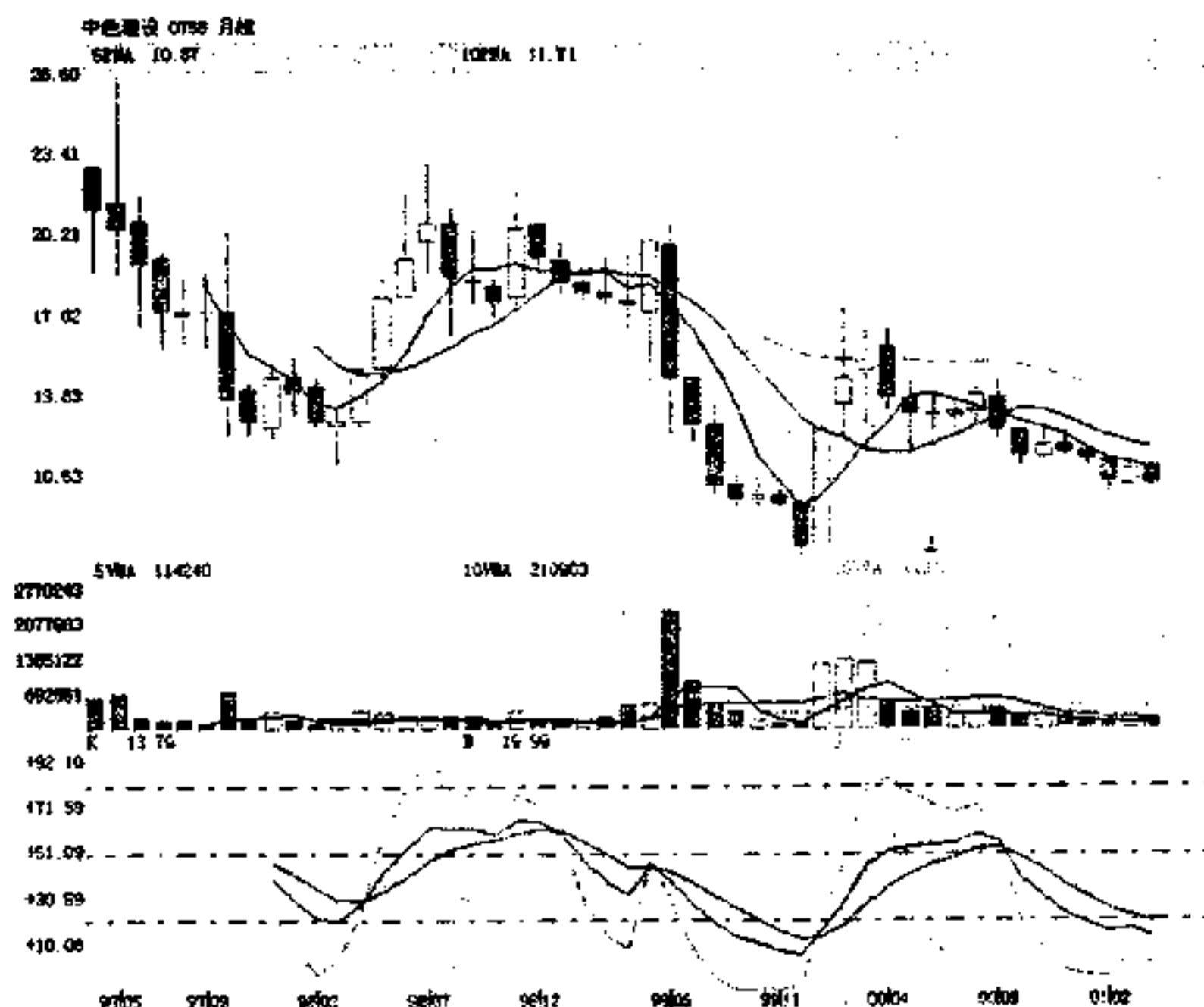


图 22

0999 三九医药

总股本 75300 万股，每股收益 0.160 元，流通 A 股 15300 万



股，每股资本公积金 2.276 元，国家股 55200 万股，法人股 4700 万股，发起人法人股 100 万股，每股未分配利润 0.303 元（截止日期 2000.11.20）。

大拇指：量增量缩原理

2000 年 3 月上市，当月放出天量，月成交量 12539 万股，月换手率 156%，当时流通盘 8000 万股，高开低走，在创出最高价 27.01 元后股价一路下滑，当月最低价为 20.30 元。随后一直没有大行情。

在 2000 年 11 月第二次放出天量，月成交量 8669 万股，月换手率 56%，当时流通盘 15300 万股，因为当月有法人配售股上市，且数量巨大，所以市场回应是先向下破位，大幅低开，但是盘中承接踊跃，第二日放量收小阴，第三日一飞冲天，再放天量收涨停。是谁如此胆大接下来战略投资者抛出巨额筹码？显然不是一般散户行为。如果除去其中的一些中小机构大户的投机性操作，有没有可能是超级庄家的战略性建仓呢？似乎有这个可能。

按照“五指炒股法——量增量缩原理”，该股上市以来的最大机会就要来临了。

应当关注成交量变化，一旦其量缩指标理想，就在最佳买点位置果断介入。

食指：动能原理

1. 送配股

1999 年末期不分配不转增；2000 年中期不分配不转增。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 2000年3月4日上市公告书：公司社会公众股8000万股将于2000年3月9日在深交所上市挂牌交易，另对一般法人投资者配售的200万股股份将在本次流通股上市之日起3个月后上市交易，对战略投资者配售的11800万股股票按配售协议中约定的持股期满后便可上市流通，该约定的持股期自股权登记日起计算。

(2) 2000年7月1日股东会决议，分拆公司下属之三九药业（香港）有限公司在香港创业板上市，并授权董事会全权处理相关事宜；投资2550万元占51%股权，与深圳三九药业有限公司共同建设经营三九连锁药店。

(3) 2000年11月15日战略投资者配售股票上市公告：经深圳证券交易所审核批准，本公司向战略投资者配售的持股期为12个月的股票7100万股，将于2000年11月20日上市流通。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999年年报分析：

三九医药充分利用三九品牌、机制、科研、人才、销售网络等优势，实施低成本扩张，并注重被兼并企业的内部管理，充分实现规模效益。1999年主营收入同比增长3.54%，管理费用和财务费用却同比分别下降30.52%和14.7%。公司通过兼并重组濒临倒闭的雅安药厂，使其成为主要利润来源，该厂有望成为我国最大的中药注射剂和大输液的生产基地。股东大会现又批准公司收购三九企业集团和深圳三九药业有限公司的两家制药企业和三家医药商业企业，将进一步壮大实力，拓宽营销网络。此外，三九医院的建设也将成为公司新的经济增长点（中科信证券 周伟 2000.3.10《中国证券报》）。

(2) 2000年中报分析：



公司上半年实现主营业务收入、净利润较上年同期增长53.57%、27.1%，保持了稳健的发展势头。公司以中药现代化为核心，严格生产控制管理，报告期软膏剂车间、子公司雅安公司的大小容量注射液车间、九新公司的已粉针剂车间分别通过了国家GMP认证。在营销上全面推进ERP管理和GSP认证，并向药品零售领域进军。募股资金的收购项目即将完成，三九医药项目已完成全部土建和部分设备安装、本期应收账款、存货同比分别增加7.59%、77.35%，主要是新收购的5家企业纳入了合并报表范围。长期负债同比提高727.78%，系公司及子公司增加银行借款所致。单味中药浓缩颗粒剂项目已列入国家重点技改项目，将为公司带来显著的经济效益（江苏金信·朱宝林2000.9.7《中国证券报》）。

(1) 2000年02月21日《证券时报》消息：由三九医药以上市募集资金收购控股80%的雅安三九药业公司，投入资金在省内的中江、三台等地建立了自己的中药材基地。三九医药要建立无公害、标准化的药材基地，产品还要打上“三九”品牌，供应给高要求的厂家。据了解，四川省现有30多个中药材基地县，种植面积300万亩，但多数地方仍以农户为单位，延续着分散粗放的生产方式，产品缺乏科学统一的质量标准。近年来，由于农药、化肥的超量不科学使用，产品质量受到影响，中药材越来越不能适应现代化中医药产业发展的需要。这将严重影响四川中药走向世界。严峻的挑战同时蕴含着巨大的商机。四川拥有中药工业企业290多家，随着产品的升级换代，对高质量原料的需求与日俱增。目前雅安三九已建成1000多亩的原料基地。

(2) 2000年4月25日《证券时报》消息：三九健康网正式开通，即将全面整合并购国内健康医药类网站。三九健康网带来全新的网络健康理念，在强大的内容数据库支持下，试开通不到1个月，日访问量已经达到8万吨，稳稳地坐上健康医药类网站的头把交椅。三九健康网具有充足的后备资金支持，除了由传统医



药行业转变而来的信息资源、配送渠道等优势外，三九网络与长城集团合作，将长城因特网电脑的健康类上网热键设定为三九健康网；与润迅公司合作，开通了全球首个双位数字域名的顶级邮箱 39.net；与东芝公司合作，建立 B2B 模式的网上专营店，东芝的全线医疗器械产品将在三九健康网上进行销售。三九健康网目前已在全国拥有 1300 余家医院会员，可以为本地或远程医疗提供即时服务，已有近两万名医生在经过认证后成为三九健康网的专业会员。

(3) 2000 年 5 月 24 日《证券时报》消息：三九医药决定再投资 1.4 亿元，将四川雅安建成我国生产规模最大的、技术水平最先进的中药注射剂生产基地。据悉 1996 年三九与雅安制药厂合资组建了雅安三九药业公司，4 年来企业产值增长了 25.5 倍，销售收入增长 17.5 倍，利税增长 34 倍。此次投入的 1.4 亿元主要用于新开工的二期技改工程，将按照 GMP 标准建 4 条具有国际领先水平的中药注射系列产品生产线，该工程一年半后建成投产，将新增小规模中药注射剂生产能力 1.15 亿支，大容量中药注射剂生产能力 400 万瓶。

(4) 2000 年 5 月 29《证券时报》消息：三九集团与四川什邡卷烟厂联合组建德阳三九，该公司计划在 4 年内累计投资 2.5 亿元，在四川中江县建立 1 万~3 万亩中药种植基地，使其年销售额达到 5 亿元，年利税达到 1 个亿。

(5) 2000 年 5 月 31《中国证券报》消息：三九医药（0999）日前与美国赛群公司签订合作协议，在内地和香港地区独家代理销售并生产赛群公司研制开发的新一代抗癌药品 IM862。据介绍，赛群公司是美国一家著名的高科技生物工程制药企业，该公司研制的 IM862 是以抑制血管生成为原理的新一代抗癌药品。

(6) 2000 年 7 月 17 日《上海证券报》消息：三九医药日前在北京宣布，其主要产品 999 头孢噻肟钠（凯帝龙）的零售价即日起由每克 48 元降至每克 17.1 元，降幅高达 65%。头孢噻肟



钠属抗生素类药。据统计，抗菌药物目前占到国内用药费用总额的30%~33%。头孢噻肟钠自上市以来一直是最重要的抗生素，最近又成为惟一进入医保用药甲类目录的三代头孢菌素，其价格对国家的医疗财政支出和国民的整体医疗保健水平都有重要影响。业内人士认为，此次三九集团大幅降低主流药品价格，无疑将对国内同行造成不小的冲击，药品价格大战很有可能因此而发。

(7) 2000年10月24日《证券时报》消息：三九医药的母公司三九企业集团出资3000万元，受让四川省长征制药股份有限公司国家股8430万股（占总股本的65.75%），组建乐山三九长征药业股份有限公司。三九长征药业公司成立仪式于同日在四川省乐山市隆重举行。四川长征制药公司是全国排名前20位的大型制药企业，年销售收入达到3亿元，年利税超过1000万元，其生产的抗生素类药品在国内外市场均占有相当的份额。三九集团通过并购长征公司，填补了该集团没有西药产品的空白，同时扩张了资本规模，为其向国际性公司进军迈出了坚实的一步。

(8) 2000年12月27日《证券时报》报道：三九医药的母公司三九企业集团与深圳市产权交易中心的代表，就合作成立深圳市神州产权信息网络有限公司一事在深圳签约。该公司的目标是构建中国最大的产权交易信息处理基础平台，投资额约1000万元。

(9) 赵新先谈技术创新：三九胃泰进入市场之前，我们的中药主要是蜜丸、水拌丸，就是比较古老的剂型。三九胃泰出来后，我们把它做成一个冲剂，治疗胃病，特别是慢性胃炎，对广大民众来讲是非常好的一种剂型。三九胃泰实际上就是一种创新，由于它深受广大病人的拥护，所以销量很大，推动了企业的发展，发展成了三九集团。有人说三九胃泰推动了中国中药产业的发展，我认为这种评价并不过分。后来我们又兼并了雅安，雅安主要是生产中药注射剂，改变了中医对抢救病人束手无策的局

面。西医能够抢救病人，因为他有注射剂可以注射到血液里、血管里和心脏里。中医当时没有这个办法。我们研究出中药注射剂，就解决了这个问题，使得中医、中药在抢救危重病人方面有了好的手段，这也是一种创新。今天我们推出来中药电子调配系统，中药不要再人手工去抓了，不要再用那种很笨重的秤去称了，而是用电子调配中心，用机器手和电脑来控制，使得我们中药调配达到电脑化、自动化。这就把我们中药的使用方法提升到一个新的高度（三九的创新之路非常清晰，三步走：中药冲剂－中药注射液－中药电子调配系统。

（10）赵新先谈三九的优势：在新加坡参加一个国际会议时，有一个记者问我，三九的发展靠什么，为什么三九发展得这么快，其中也问到我的工资是多少，为什么发展这么快，工资这么少。我们是属于社会主义市场经济，国外是资本主义市场经济，都是市场经济，但是社会主义和资本主义是不同的，所以三九是知识型企业；与外企知识型企业有很多方面是不一样的。首先，企业发展的指导思想是不一样的，我们的企业发展指导思想是靠小平理论，靠我们党改革开放这些大的方针政策发展起来的，特别是当今在市场经济发展过程中，一个大的企业集团怎么样去走，有一个方向的问题，有一个政治基础。三九在发展过程中，按照小平理论的指导，所以三九能够保持高速度发展，又保持没有偏离方向，这是三九和外企相比的一个最主要的特点。其次，三九人在创办三九企业集团的过程中，是靠艰苦创业、实业报国的精神去拼搏的，而有些外企是为了钱，为了利益。原来这是一个荒山野岭的山沟，当初我们在这个环境里面条件很差，住在草棚里，办公很艰苦。最艰苦的时候，晚上上洗手间要走二十分钟，喝的水里面有鸭粪，吃的、住的、用的，包括交通工具都非常艰苦。在这种艰苦的环境里，鼓舞我们、支持我们的就是这种艰苦创业的精神。“三九”人是通过无私奉献，通过为民族争光，为国家争光来发展自己企业的。所以在三九内部，一个很好的

“三九”精神，就是艰苦创业、实业报国。再次，就是我们面对的市场应当说还是有区别的，外边的市场和我们大陆的市场还是不一样的，大陆的市场是刚刚还没有完善的这么一个社会主义初级的市场，这个市场有很多的特点，面对这样的市场，我们建立的一些管理制度要适应这样的市场特点所需要的。这三点，就是我们“三九”创办的知识型企业 and 外边企业不同点。

(11) 赵新先谈三九要解决的三大问题：一个是企业内部的机制，也就是企业管理制度，如果把企业的管理者，把广大职工真正的和企业捆绑在一起，真正地让他们和企业风雨同舟，这是企业需要解决的问题。我们十中全会提出来国有企业搞股份制改造，提出来给管理者广大职工持股，我认为这是解决这个问题的最好的办法。第二，我觉得对企业来讲，如何不断地创新，因为当今的知识经济年代里，创新是主题，创新是知识经济的灵魂。“三九”要想在未来发展，就要不断地在创新这个课题上做文章，在产品和创新、在管理上创新、在开拓市场上创新等等，做好创新这样的主题，这是“三九”未来发展的第二个要解决的问题。那么“三九”在未来发展第三个要解决的问题，就是我们市场如何全球化，我和伊梅尔特在讨论过这个问题，作为美国最大的产业集团就是通用电器，他们的成功在市场全球化，把一个企业定位在全球的企业，他不认为自己是美国的企业，是全球的企业。“三九”恰恰从观念上来讲，从我们范畴上来讲，总是认为我是中国的企业，从来没想到我是全球的企业。将来“三九”面对的就是一定把自己定位成全球的企业，要真正成为全球的企业，我们要做的工作太多了，我们所面临的困难太多了，我们所要克服的障碍太多了。所以跟通用的副总裁伊梅尔特讨论这个问题。在上海世界 500 强，我跟通用电器的总裁也提过怎么样使自己的企业全球化。我觉得“三九”主要解决这三个问题。

(12) 赵新先谈三九机制：三九集团发展起来，他是在中国社会主义市场经济特定的环境下，从小到大发展起来的，面临这



种发展，如何管理“三九”的企业，最重要的核心就是“责任制”这种管理方法。如何在“三九”集团内部形成一种责、权、利统一落实的内部管理机制，是我首先要解决的。解决的目标是什么呢？就是保证我们国有资产保值增值有人负责，他保值、增值有人负责，不保值、增值也有人负责，就是打破国有企业管理上的大锅饭，管理上无人负责的这种现象。你推我，我推你，遇到问题了大家谁都不负责，“三九”内部建立的这种制度就是要落实对国有资产保值、增值这种责权利统一的制度，这也是我们“三九”机制的核心。

(13) 赵新先谈三九如何管理被收购企业：“三九”在兼并当中，制药工业成功率在80%以上，成功的标准是什么呢？就是我们原来的制药厂，我们兼并之前他是亏损的，我们兼并之后通过3年的管理，那么它扭亏为盈这就是成功了，制药行业我们成功在80%以上，非制药行业我们成功在50%~60%。那么成功的原因主要是我们有几个引进，第一个是被兼并的企业，我们引进了“三九”机制，第二个引进，引进了发展资金，第三个引进了“三九”的品牌，第四个引进了“三九”的销售渠道，它的产品打“三九”的品牌，进入我们整个的销售网，第五个引进，引进了“三九”优秀的管理者。这样被兼并的企业很多原来都是连年亏损，有的关门了，职工全部下岗，经过我们的工作和管理，下岗的职工又上岗，企业亏损变成盈利了，原来是纳税小户变成了纳税的大户，对当地发展都做出了我们自己应做的贡献。

食指点评：

1. 三九集团的品牌效应和战略经营：三九一向奉行低成本扩张的发展战略，实践证明，这个路子在其最拿手的医药领域是获得了阶段性的成功（在别的领域因为缺少资料难以判断），这其中的最主要的原因除了这个战略符合现阶段中国国情以外，还在于以赵新先为首的领导层务实而精明。如果说政治家邓小平的伟大在于找到了一条建设中国式社会主义的道路。那么企业家的

赵新先的精明在于在中国的特殊国情下创出了一条融中国传统文化与西方现代管理于一身的独特的管理模式。这在中国国有企业家中是非常突出的。笔者有幸在 1995 年在深圳与赵新先有过一次短暂的会面，感觉其人敏锐、大气而谨慎。当时就感觉如果在战争年代，赵老板一定能够成为一名杰出的元帅。由此，笔者相信赵新先所说的三九集团的几大任务，有很大的把握能够完成。中国经济界和外国经济界都需要美国通用电器首席执行官韦尔奇、前克莱斯勒首席执行官艾柯卡一样的魅力人物，一个企业的未来在很大程度上就是靠这样一个人物。这种趋势已经非常明显。股市上不是有说法：投资股票就是投资董事长嘛。

2. 集团高科技项目进入上市公司的可能性：据报道，三九集团科技创新，硕果累累，三九网上中医诊疗系统、近红外乳腺诊断仪、数字化心脏介入 C 臂系统、三维数码立体图像制作系统等，均是科技含量很高、市场前景广大的项目或产品，从上市公司和集团的发展考虑，不排除以后将其产品分批分阶段注入上市公司的可能性。这样股市上会有丰富的炒作题材。

3. “革命性产品”的市场潜力：公司 1999 年 12 月招股募集资金 16.6 亿元，其中 5.74 亿元用于 22 个新老产品的 GMP 改造及扩大生产能力，有 3.61 亿收购母公司旗下的 4 家制药企业和 3 家医药商业企业，有 3.3 亿元与集团合建三九医院。其中最引人注目目的是中药电子调配柜项目。大家目前已经公认，中药现代化代表着中药行业未来发展的方向。公司与清华大学共同研发的中药电子调配柜，已经做出样机，申请了“中药电子调配方法及设备”的专利，可以容纳 450 味中药，基本涵盖了常用中药的范围。从赵新先的说法来看，公司是把它当做一个“革命性产品”来推广的。虽然目前该产品的稳定性这个技术关键尚未真正得到证实，但是如果一旦成功地运用到大规模的商业领域，是否会引起公司股价的“革命性变化”？比尔盖茨依靠垄断了个人电脑操作系统的技术标准而成为世界首富，如果“中药电子调配方法及



设备”一旦获得商业性运用的成功，它能否成为所有中国中医药行业的基础标准和必备设备？这里面且不论最后的结果如何，恐怕单就是这个题材也能搅起股市一番波浪了。

4. 未来中国股市龙头的可能性：在1996年的大牛市以来，市场上公认的股市龙头就是深发展和四川长虹。如今深发展依赖金融股的长青效应重振雄风，四川长虹虽然已经难赋众望，但是它成为龙头的因素却可以为现在挖掘未来的龙头提供借鉴。流通盘子要大，公司管理层高瞻远瞩，发展战略英明，市场形象好，主导产品畅销不衰，在目前以及相当长一段时间能够使业绩始终维持在高级水准上，符合大众消费热点，最好是国有控股的现代化企业，行业龙头地位。在此之上还要加上四川长虹当时无法具备的强大的海外市场的条件。中国目前能够满足上述条件的，大概只有已经具备大工业生产规模和海外市场的传统家电企业如青岛海尔，另外中国能够在世界市场上最有作为的、综合优势最突出的中医药产业。相比之下，中国单纯的“高科技”产业距离国际一流企业相距太远。而青岛海尔相比较三九股份，海尔的致命弱点是缺乏中国的技术和文化的根，缺少生命科学这个21世纪最动人心弦的题材诱拨力；而三九股份的远景和基础虽然很好，但是现在毕竟还是一张纸，尤其是还没有得到海外市场的验证。这可能还需要时间来证明。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后第一个天量为参照点

2000年3月上市当月放出巨量，最高价为27.01元，最低价为20.30元，由此估算出庄家成本平均价为23.65元，按照简



单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 23.65 元 × 常数 1 = 23.65 元

庄家目标价位（区域 02）= 23.65 元 × 常数 1.382 = 32.68 元

庄家目标价位（区域 03）= 23.65 元 × 常数 1.618 = 38.26 元

2. 以上市后第二个巨量为参照点

2000 年 11 月再次放出巨量，最高价为 22.80 元，最低价为 18.80 元，由此估算出庄家成本平均价为 20.80 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 20.80 元 × 常数 1.382 = 28.74 元

庄家目标价位（区域 02）= 20.80 元 × 常数 1.618 = 33.65 元

庄家目标价位（区域 03）= 20.80 元 × 常数 2 = 41.60 元

（二）形态分析

1. 以上市后的最高价为参照点

2000 年 3 月上市当月创出最高价为 27.01 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 27.01 元 × 常数 0.618 = 16.70 元

庄家目标价位（区域 02）= 27.01 元 × 常数 1 = 27.01 元

庄家目标价位（区域 03）= 27.01 元 × 常数 1.382 = 37.32 元

2. 以启动上升前最低价为参照点

在二次放量后的 2001 年 2 月，见到成交量萎缩后的低点 17.88 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 17.88 元 × 常数 1.382 = 24.71 元

庄家目标价位（区域 02）= 17.88 元 × 常数 1.618 = 28.92 元

庄家目标价位（区域 03）= 17.88 元 × 常数 2 = 35.76 元



（三）基本面确认与假设

该股上市时正好赶上中国股市施行“战略投资者”的新尝试，凡新必炒，这是中国股市的常规，但是该股上市后却一路下跌，随后战略投资者所持股票在 2000 年 11 月上市，换手量巨大，曾经有评论家说，新主力进场了，其连战略投资者的重仓股票也敢接，可见其来头不小。这话究竟是否正确，尚未得到证实。假如说未来验证它是正确的，那么这个大庄家至少应当有 1 倍以上的上升空间。也就是说，股价应当在 40 元左右（是不是太大胆了一点？），考虑到其大盘的特点，打点折扣，至少其股价也应当能够触到 30 元这个整数大关。

无名指：庄家是谁

上市推荐：北京证券有限责任公司 中国信达信托投资公司
主承销商：中国信达信托投资公司
副主承销商：北京证券有限责任公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
深圳三九药业有限公司	472 259 600	62.72
三九企业集团	79 740 400	10.59
横店集团公司	20 000 000	2.66
上海大众科技创业股份有限公司	16 000 000	2.12
北京华资银团集团	7 000 000	0.93
威海医用高分子有限公司	3 226 000	0.43
新疆宏源建信发展公司	3 226 000	0.43
吉林粮油运销总公司	3 226 000	0.43
中国华能技术开发公司	3 226 000	0.43
顺德市宏德投资控股总公司	3 226 000	0.43

无名指点评：众所周知三九集团有军队的背景，虽然现在已与军队全部脱钩。但是难免在各种关系上有千丝万缕的联系。中国信达信托投资公司在股市上没有海通、南方等大券商那么有名，但是实力上尤其是操作与曾经特殊背景的大公司上未必逊色。另外，公司十大股东中出现了“北京华资银团集团”这样背景神秘的公司，其公开资料很少，也增添了神秘感和想像空间。



小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

2000年10月达到自从2000年3月上市以来的第一个成交量低点，月成交量653万股，次月即放巨量上升，这确认了量缩有效。2001年4月下旬正运行在回调过程中，量低点即将出现，也就是说成交量W底的右底即将形成。

2. 形态分析

以2000年3月上市当月高点为参照点的第二个下降三角形即将形成，目前正好位于其顶端位置，突破在即，向上的可能性要远远大于向下的可能性。

3. 月线图上KDJ指标

J线已经在2001年2月触底回升，有即将形成黄金交叉的趋势。

综合判断：最佳买点即将出现。



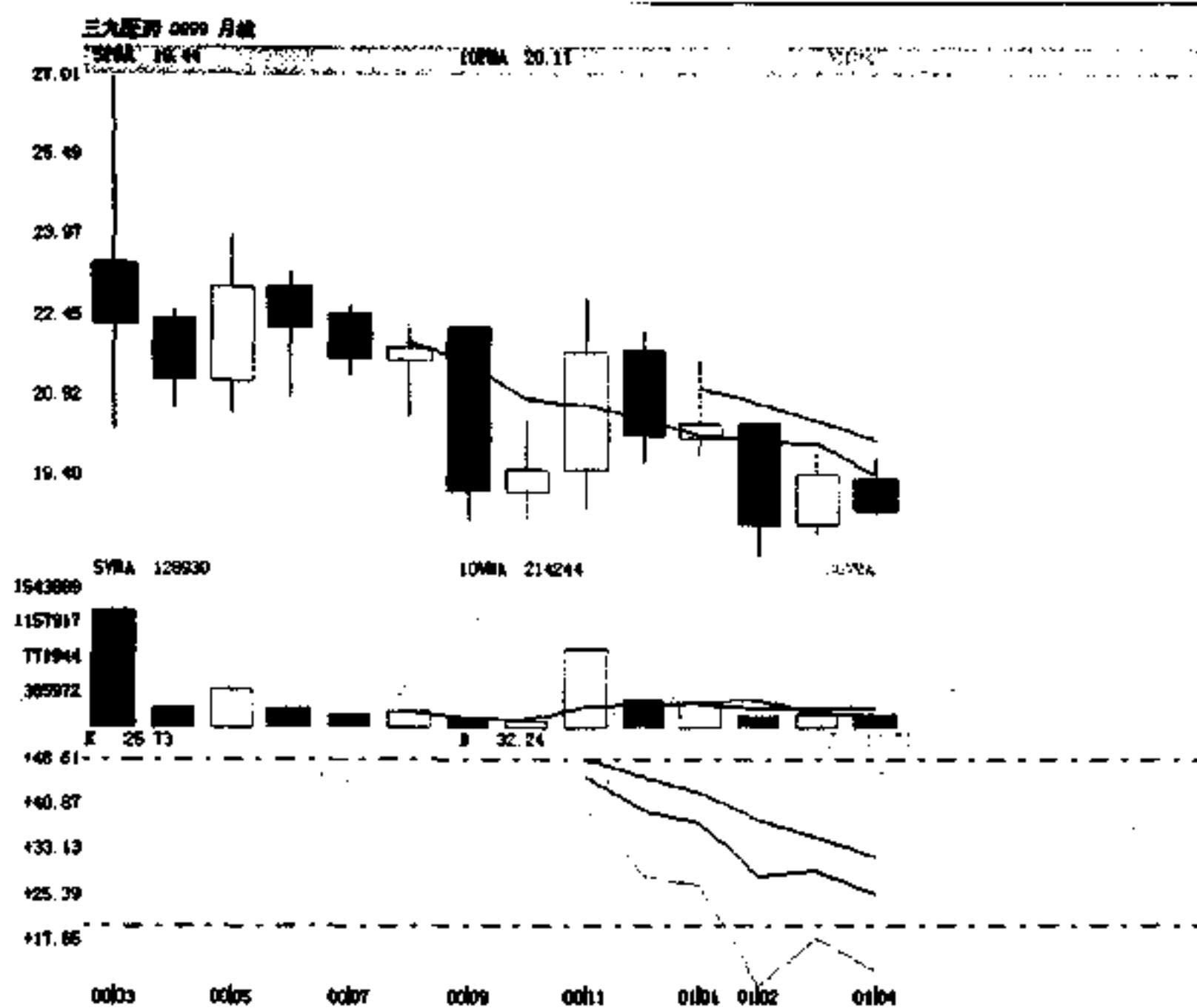


图 23

600653 华晨集团

总股本 65732 万股，每股收益 0.344 元，流通 A 股 65732 万股，每股资本公积金 1.544 元，每股未分配利润 0.261 元（截止日期 2001.3.16）。

👍 大拇指：量增量缩原理

上海老股，著名的准“三无板块”中的大盘股。1990 年上



市。在 1996 年初以来的大牛市中，最大天量发生在 1999 年 6 月，这也是其上市以来的最大天量，当月成交量 47794 万股，月换手率 130%，当时流通盘 36518 万股，第二个天量时期发生在 2000 年 1~7 月中间，按照“五指炒股法一量增量缩原理”，该股一个大机会就在眼前了。

在 2000 年 10 月，成交量萎缩到低点，月成交量仅为 2702 万股，月换手率 4.1%，当时流通盘 65732 万股，量缩比（相对于 1999 年 6 月）为 5.6%，指标理想。

从形态上看，进入 1996 年的大牛市后，在 1996 年 10 月创出最高价 27.78 元，以此为参照点，已经形成了一个大型下降三角形，如今股价正在其顶端位置，面临突破，显然向上的可能性要远远大于向下的可能性。

如果庄家在 1999 年 6 月进货，当月最高价为 15.88 元，最低价为 8.42 元，由此估算出庄家成本平均价为 12.15 元，而 2001 年 4 月初为 10.80 元，庄家明显被套的可能性较大。

食指：动能原理

1. 送配股

1993 年每 10 股送 10 股；1994 年每 10 股送 7 股，10 股配 3 股；1995 年每 10 股送 2 股，10 股配 3 股；1996 年每 10 股送 2 股；1997 年每 10 股配 3 股；1998 年中期不分配不转增，末期每 10 股送 5 股转增 2 股；1999 年中期不分配不转增，每 10 股配 2 股，末期 10 股送 3 股转增 2 股；2000 年中期不分配不转增，末期拟每 10 股派 1 元（含税）（须 2001.4.12 股东会通过）。

2. 公司公告中的重大事项

(1) 公司 1998 年经营情况的回顾及 1999 年业务发展计划：



1998 年面对国内通货紧缩，消费需求低迷和市场萎缩等不利因素，公司坚持贯彻既定的公司产业结构调整方针，立足于公司未来的长期稳健发展，兼顾公司短期的经营目标，按照“清理存量，精简机构，重组资产，谋求发展”的经营思路，认真履行公司董事会对股东大会的承诺，在对存量资产的盘活以及原有业务的调整和重组方面取得了实质性的进展并获得了可观的投资收益，同时也为盈利能力较强的主营业务腾出了足够的空间，1998 年实现利润总额 7297.58 万元，税后净利润 6324.96 万元。

1999 年业务展望：①1999 年公司将进一步巩固和加强金杯客车在轻型客车市场的地位，提高生产能力，发展多功能用车；同时加大对汽车工业的投资，包括汽车零部件及新型汽车的研究和发展；②对科环的工作重点是：理顺投资，树立形象，改善管理，开拓市场；③中华金融大厦在 1999 年上半年可实现全部竣工并投入使用，届时公司总部将入驻大厦，大厦的建成将成为公司实现长期持续发展所需的企业形象和信用保证；④根据公司主导产业的定位，继续抓好公司存量盘活工作，加强包括湖山电子，国祯能源等对外投资项目的支持，管理和运作，精简机构，吸收人才，提高公司原有业务的运作效率和盈利水平，最大限度地实现公司资源的优化配置。

(2) 1999 年 4 月 3 日关于 1996 年度配股募集资金的使用及效益情况的说明公告：公司 1996 年配股募集资金 10611.7 万元，已分批投入中华金融大厦的建设，截止 1998 年底，该工程实际投资金额 57175.4 万元，已基本竣工，公司总部已于 1999 年 3 月起迁入大厦办公，大厦的收尾工作有望在近期内结束并争取在 1999 年度内产生部分效益。

(3) 1999 年 4 月 10 日公告：根据本公司大股东君安投资发展有限公司通知，该公司的股东——君安证券责任有限公司和深圳君安财务顾问有限公司将持有的君安投资发展有限公司股份全部转让给珠海华晨控股有限责任公司和上海华晨实业公司，并于



1999年4月11日签订股权转让合同，该转让完成后，珠海华晨控股有限责任公司和上海华晨实业公司间接持有本公司15.19%的股权。

(4) 1999年6月4日公告：公司1999年5月24日~6月2日以通讯方式召开董事会，同意以1元人民币受让上海华晨实业公司拥有的上海华晨生物技术研究所以80%的权益。研究所成立于1996年7月，上海华晨实业公司以200万美元以及300万人民币投入，享有该研究所80%权益，中国人民解放军第二军医大学以人才和科技投入，享有20%权益，研究所研究和开发重点为基因工程药物和基因治疗，于1998年完成的科研成果“肿瘤的细胞因子基因治疗的实验研究”，获军队科技进步一等奖和上海市自然科学“牡丹”奖。

(5) 1999年6月29日公告：本公司控股80%的子公司——上海华晨生物技术研究所以与美国南加州大学癌症治疗中心签订了国际技术合作开发合同书，合作开发研究所从人类树突状细胞来源的6条全长新基因，南加州大学癌症治疗中心一次性支付360万美元作为项目启动时对研究所提供基因供开发使用的对等条件，合同期限从1999年6月28日至2002年6月28日，研究成果归双方共同享有。

(6) 1999年11月11日股东会通过，将公司名称变更为上海华晨集团股份有限公司。

(7) 1999年11月13日公告，公司享有80%权益的上海华晨生物技术研究所以与以色列 The Nessbaum Memorial Biotech Research Laboratory（实验室）对重组腺病毒介导的白细胞介素2基因治疗与重组病毒介导的粒细胞集落刺激因子基因治疗的联合研究开发签订了合同书，合同期限从1999年11月8日至2002年11月8日止。

(8) 2000年1月12日董事会通过：①出资3000万元设立上海华晨生物技术有限公司，从事自行开发的生物技术产品的生



产和销售，其中本公司出资 2700 万元，占 90%，本公司下属子公司上海华安投资有限公司出资 300 万元，占 10%；②出资 8300 万元设立上海华晨五洲电子商务网络有限公司，从事电子商务网络的开发和运作，其中本公司出资 7470 万元，占 90%，本公司下属子公司上海华安投资有限公司出资 830 万元，占 10%。

(9) 2000 年 2 月 16 日公告，公司下属子公司上海华晨五洲电子商务网络有限公司与卫生部国际紧急救援中心签订了《合作实施发展“意外医疗救援服务”项目的合同》，由上海华晨五洲电子商务网络有限公司向境外自然人和公司，团体销售意外医疗救援服务卡，每宗意外事故的医疗救助费限额为 1.5 万美元，合作期为 5 年。

(10) 2000 年 2 月 24 日公告，本公司已于 1999 年报中披露了本公司下属子公司上海五龙汽车零部件投资有限公司（五龙公司）和上海华安投资有限公司（华安公司）于 1999 年 10 月 29 日共同受让上海华晨实业公司和百慕大华晨中国汽车零配件有限公司持有的沈阳华晨东兴汽车零部件有限公司（华晨东兴）100% 股权，1999 年 12 月 1 日，五龙公司与华安公司向 KEY-CHOLCES GROUP LIMITED 转让华晨东兴 100% 股权事宜，通过上述二次交易，五龙公司和华安公司共实现投资收益 8600 万元。

(11) 2000 年 2 月 26 日公告，公司与王维明等 4 位自然人签订了《北京世纪通有限责任公司（下称世纪通公司）股权转让协议书》，受让世纪通公司 52% 的股权；本公司与王维明等三位自然人签订了《北京华晨世纪通有限责任公司出资协议书》，对世纪通进行增资并更名，世纪通公司注册资本人民币 100 万元，主营数据通信服务等。本公司以截止 1999 年 12 月 30 日的未经评估账面净资产值 1007.7 万元为基础，确定转让价格为 68.25 万元。本公司在受让世纪通公司 52% 股权后，决定将世纪通注



册资本增至 525 万元，本公司出资 462 万元，占注册资本的 80%。

(12) 2000 年 5 月 20 日董事会通过，出资 6350.1 万元对上海华安投资有限公司进行增资，增资后本公司出资 9000 万元，占注册资本的 90%。上海华安投资公司经营范围为：股权收购，投资策划，参股控股，收购兼并企业。

(13) 2000 年 7 月 1 日董事会同意，向宁波国雅汽车零部件有限公司以 18.86 元/股价格转让“浦发银行”法人股 300 万股，以 10.76 元/股价格转让“第一百货”法人股 153.75 万股，以 21.24 元/股价格转让“广电股份”法人股 21.78 万股，以 15.2 元/股价格转让“新黄浦”法人股 7.02 万股，以 11.3 元/股价格转让“爱建股份”法人股 5682 股，以 22.48 元/股价格转让“国嘉实业”法人股 30.38 万股，以 9.95 元/股价格转让“豫园商城”法人股 59.46 万股，上述法人股转让合计金额 9162.69 万元，本公司获得投资收益 6015.71 万元。

(14) 2000 年 12 月 12 日董事会通过，公司与教育部基础教育课程教材发展中心和北京师范大学在北京市中关村高科技园区共同投资成立中基教育软件有限责任公司，新公司注册资本为人民币 6000 万元，公司出资 3300 万元，占其注册资本的 55%。各方承诺将继续投入资金 14000 万元用于投资教育网站的建设。新公司的经营范围为计算机软件，主要是适应基础教育领域应用的各类教育教学软件的开发，销售，发行及代理；计算机硬件，主要是适用于广大中小學生使用的电子产品的开发，生产与销售等。

(15) 2001 年 1 月 6 日公告，本公司拟用配股募股资金投入生产的 5 种新药之一的“注射用重组人白细胞介素 - 2 (125str)”，已经获得国家医药监督管理局颁发的“新药证书”。该药属生物制品二类，是冻干制剂，规格为 50 万 IU/支，该新药证书的保护期为 6 年。



(16) 2001 年 1 月 15 日配股说明书：公司 1999 年度股东大会审议通过的 2000 年配股方案是以公司 2000 年 3 月 8 日送股及转增股本后的总股本 54777.60 万股为基数，每 10 股配 2 股（以 1999 年末总股本 36518.04 万股为基数，每 10 股配 3 股），配股价为 9.50 元/股，股权登记日为 2001 年 2 月 13 日，除权基准日为 2001 年 2 月 14 日，缴款起止日期为 2001 年 2 月 14～27 日。本次配股扣除有关费用后预计可募集资金 101691 万元，将用于以下项目：①向华晨生物公司投入 4.35 亿元人民币实施增资扩股，使总股本达到 4.65 亿元人民币。增资完成后，华晨生物公司将引进 5 个新药项目，项目投资回收期为 6 年（含 1 年建设期）；②运用 3.65 亿元对上海五龙汽车零部件投资有限公司增资，使五龙公司注册资金将变更为 4.25 亿元。五龙公司将通过与国际著名零部件集团的合作，引进先进的技术和管理经验，主要投入 6 个项目，项目总体投资回收期 3.3 年（含各项目建设期）；③拟投资 29500 万元对上海华晨国际医院有限公司进行增资，其中 19920 万元为注册资金，占其 54.54% 的股权。华晨国际医院计划于 2003 年 1 月开业，项目的投资回收期为 5 年（不含建设期）。

(17) 2001 年 3 月 14 日董事会通过：①出资人民币 41160 万元，以每股 1.2 元的价格，认购广东发展银行本次增资扩股的普通股 34300 万股，占广东发展银行增资扩股后总股本的 9.8%；②出资 44000 万元人民币设立民生投资信用担保有限公司，占民生投资信用担保有限公司 44% 的股权。

3. 有关公司的市场分析

(1) 1999 年年报分析：

华晨集团（600653）1999 年主营业务收入比 1998 年增长 2213%，净利润比 1998 年增长 197%，在股本扩大 50% 的情况下，每股收益增长 74.8%。华晨集团入主申华实业后，对原申

华实业的存量资产进行了大规模的结构调整，把那些无利润流、无现金流的存量资产换出去，相应地将一大批赢利能力强、现金流量好的优质资产换进来，形成了汽车及汽车零部件、生物医药、信息产业等主体产业。这对多年来主营业务上特点不突出的申华实业来说，无疑是个巨大的突破。1年内，华晨集团买卖资产的公告一次又一次见诸报端，人们从这些行动中多少也感受到了华晨集团搞好公司的信心和决心。1998年，华晨集团在公司的内部管理方面做了大量工作，管理费用下降了26.7%，这也是公司业绩提升的一个重要原因。

但是，华晨集团1999年业绩大幅度提升，客观上也有许多偶然的因素，比如，大量利润都是关联交易的结果，大股东为公司业绩的提升做出了巨大的贡献，且这种交易基本上都是现金交易（这也是公司1999年现金流量大大好于上年的主要原因）。但这种情况毕竟不是长久之计。据公司的有关人士说，公司经营者有信心将公司上年换入的资产经营好，保持它们良好的赢利能力。同时，公司不久前推出的进一步发展电子商务、生物工程等举措也将会为公司锦上添花，2000年还将给股东一个满意的回报（2000年1月25日《中国证券报》）。

（2）2000年中报分析：

公司在上年获得投资收益11950万元后，2000年继续通过转让资产，使业绩保持高速增长，非经常性收益6136万元是转让8家股份公司的法人股和下属的中华科环计算机技术有限公司30%股权的投资收益，占中期净利润的65%；此外上年重组的汽车销售和汽车零部件业务也贡献了3000多万元的税后利润。而上年以1元的价格受让的上海华晨生物技术研究所以及投资建设的两网站上半年都未能给公司带来收益。除去资产转让收益，公司实际收益的主要来源是金杯汽车的销售和汽车零部件的生产。公司已形成了汽车及零部件生产、生物医药、电子商务为主体的三大产业方向，下半年计划对华晨生物技术有限公司增资，将注



册资本从 3000 万元扩充到 4.65 亿元，重点发展生物医药（西南证券研发中心 张国丰 2000.7.29《中国证券报》）。

(3) 1999 年 5 月 26 日《证券时报》消息：申华实业第一大股东华晨控股有限公司与清华大学共建的清华汽车工程开发研究院在京成立。该研究院是以汽车制造技术开发和产品设计为主的事业型研究开发机构，华晨公司将出资 1 亿元作为研究院的专项基金。华晨公司有关人士表示，公司希望将该研究院建设成具有国际先进水平，并在汽车界有着重要影响的汽车工程研究院和开发的前沿基地。

(4) 1999 年 12 月 3 日《证券时报》消息：华晨集团日前邀请部分投资者参观考察其控股 80% 的上海华晨生物技术研究。1999 年 6 月底，该研究所与美国南加州大学癌症治疗中心签订合作开发合同，通过提供 6 条有重要生物学功能的人类全长新基因，一次性收取美方的 360 万美元，6 条人类全长新基因的所有权归中方、合作研究成果归双方共享。1999 年 11 月，该研究所又与以色列一实验室签订联合研究开发合同书，规定以方为获得中方有关生物基因研究成果的对等研究权，须一次性支付 529 万美元。仅此两个项目，华晨集团按 80% 权益计算，“1 元钱”可望获得将近 6000 万元人民币的盈利。

4. 有关公司的公开报道

(1) 2000 年 1 月 27 日《证券时报》消息：由上海华晨五洲电子商务网络有限公司举办的国际旅游电子商务交易支付网现场演示会在北京举行。据悉，华晨国际旅游电子商务交易支付网是我国第一家通过国际互联网直接交易中国旅游产品，并与美国、欧洲的旅行商、旅行社、个人连接起来的全球专业电子交易网。该网络将为国内外旅行商、旅行社、个人直接提供网上查询，预定中国旅游产品——饭店、旅游路线、航空产品等各项服务，并通过华晨国际旅游电子商务交易支付系统进行国际网上支付结



算。据介绍，华晨集团投资 8300 万人民币设立上海华晨五洲电子商务网络有限公司，开发和运作华晨国际旅游电子商务交易支付网，在极短的时间内完成与美国 IBM、花旗银行、中国银行的实质性合作，共同开发、设计、安装并管理这个技术先进运行复杂的交易支付网，确保它的安全快捷和低成本，这是华晨集团继 1992 年 10 月在美国纽约证券交易所挂牌上市以来的又一新举措。它不仅抓住了计算机网络通讯技术出现的又一增长点——电子商务，使其迅速贴近和渗透到现实生活中，而且独具慧眼，以中国旅游业为切入点，建立国际网上交易结算平台，实现了旅游产品的网上即时交易。

(2) 2000 年 12 月 18 日《中国证券报》消息：我国第一款拥有自主知识产权的“中华”牌轿车，在沈阳金杯客车制造有限公司走下生产线，圆了该公司制造中国自主知识产权整车的“汽车梦”。金杯客车制造有限公司是由华晨中国汽车控股有限公司与一汽金杯 1991 年组建的合资企业，公司注册资本 17116 万美元，华晨中国汽车控股有限公司和一汽金杯分别占总股本的 51% 和 49%。华晨集团 1999 年成立金杯客车经销分公司，成为金杯汽车的重要经销渠道。迄今为止，金杯客车制造公司主导产品轻型客车产销量已连续多年列国内同行业首位，预计 2000 年销售量将超过 6 万辆，销售收入突破 70 亿元（不含税）。“中华”轿车项目 1998 年 10 月破土动工，从国外引进了具有当今国际先进水平的工艺设备，市场定位为“为中国人设计的中高档车型”，通过零部件国际招标，提高国产化率等方法，生产成本与国际著名汽车公司同档车型相近，市场售价比同档合资车便宜 30% ~ 50%，1999 年四季度可进行批量生产，2002 年产量可达到 4 万 ~ 5 万辆。

(3) 2001 年 3 月 2 日《中国证券报》消息：华晨中国汽车控股有限公司总裁、华晨集团董事长仰融博士，日前被沈阳市政府授予“沈阳市荣誉市民称号”，这也表达了沈阳市政府对华晨



中国汽车控股有限公司在沈阳成功发展汽车工业的充分肯定和支持。

食指点评：

1. 独特的三无概念股：中国股市上的三无概念股是一个亮丽的风景线，给了许多人发财的机会和梦想。作为其中一员，公司前身中华实业曾经创造了中国股市上涨幅上千倍的传奇。现在它还能否再现辉煌呢？从盘子上来看似乎显得太大了一点，6个亿的流通盘，人们难免要想，谁能够有如此大的资金炒得动它？中国股市上盛行炒作小盘股已经成为公认的定律了。这在以前无疑是正确的，相比众多轻易的翻上一倍二倍的中小盘股，华晨的盘子是太大了一点，这在很大程度上寄希望于新的市场形势和市场理念。在中国加入世贸的背景下，新的操作理念能否出现呢？我们能否设想、能否假设，国外的大汽车集团如果进入中国市场上，比较青睐华晨集团这样没有国家股、相对而言运作已经比较国际化的上市公司呢？国际大公司对资产流动性的要求也许是更高一些。而华晨集团在他们的眼里，那就只能是一个中小盘股了。从这一点设想，假如说，中国企业的产品的最佳出路是在国际市场，因为国际市场上的买家比较我们更加富有；那么我们能否这样设想，如果我们出卖的不是产品而是企业本身，那当然是把企业卖给最有钱的人也就是西方国家更加合算，因为他们的出价更高，当然我们要把自己的企业养到一定规模时再卖更合适，太大太小都不划算。中国的企业目前只有国有大垄断公司能够称得上“大”，华晨的规模在国外的大老板眼里恐怕恰好合适。换句话说来说，从纯经济的角度来说，中国上市公司的最大价值之一，就是把自己养的不大不小恰到好处，然后用资产重组、强强联合、兼并收购等名义，卖给比我们更强大更会经营管理的西方大公司。我们只需要把自己放在国外大老板的身份上，衡量哪些公司养成什么样能卖出最高价钱。当然，这里面会有很多变数，也无法避免谬误的可能。推而广之，就像世界政治中常常是几个

有限的超级大国主宰世界政治格局一样，在全球经济日趋一体化的今天，世界经济中的各个行业领域，也常常是极其有限的几个超级大公司主宰经济格局，在这个经济金字塔顶端的下面各层次，无论一个国家多么强大的公司，也不得不服从顶头上司的运筹策划，也只能是其中的一个棋子，最大的可能就是利用其顶端的几个超级强者的经济利益矛盾，远交近攻，为自己谋求生存和发展空间，甚至有可能最终跃上最高层次，旧的皇帝下台，新的皇帝登上来。如此循环，看谁待的更长久而已。在这样的背景下，公司经营的好自然股价可以上升，如果经营的不好也未必是坏事，他的“壳”资源的价值并不比一些绩差的小盘ST公司差，在国内它自己可以兼并别人，也可以让比它更大的公司兼并。公司目前一改仅两年的沉寂，在资产经营方面频频出手，已经显出大手笔大气魄。未来理应还有更加精彩的好戏。

2. 投资控股的发展战略：中国股市未来的一个热点，可能是炒作投资控股公司。这从现在德隆系的大牛股合金投资、屯河投资、湘火炬投资以及鲁银投资等上市公司的发展上可以得到部分验证。为什么呢？因为中国股市目前还是资金推动性股市，谁能够有最广泛的资金来源，谁就是股市的大赢家。相比较上述大背景公司。华晨集团的母公司珠海华晨控股有限公司（这只是华晨系中比较国内化的一个）也并不逊色。从公开的报道和网上资料中可以得知，华晨集团的背景深不可测。目前，它已经建立了以金融、汽车、生物医药、教育、电子商务为核心的投资控股体系。与有一定的垄断资源背景的机构公司合作，显示出公司风险经营中不乏稳健的特点。作为其旗舰，华晨集团应当具有丰富的可期待性。

3. 汽车龙头企业的可能性：公司已经建立了被称为“中国第一款具有独立知识产权”的中华轿车生产线，并且已经批量生产。据市场流传消息，公司还将与“宝马”合作。种种消息表明，公司已经准备在中国下一个消费热点汽车领域大显身手。众



所周知，中国的汽车生产市场极为混乱，厂家众多，规模太小，市场竞争无序，很像三国初期的草莽混战局面。谁能够在这场有可能旷日持久的兼并战中成为“王者”呢？现在谁也无法下一个结论。一个有趣的例子是，当初沈阳金杯汽车被一汽轿车兼并后，其在美国上市的股票价格应声而跌，外国股市评论员看法是：换汤不换药。我们固然可以说华尔街的评论家不懂得中国的国情，我们懂得中国国情，但是越是这样越是担心。国有企业的一汽轿车、东风轿车和以国有企业为主的中外合资公司如上海大众等，能够充当未来的龙头吗？或者更功利地说，三无概念的华晨集团能够充当未来汽车业的龙头吗？也许是“螳螂捕蝉，黄雀在后”，未来的龙头现在还未显身手呢？

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本及目标价位

1. 以上市后最大天量为参照点

1999年6月放出上市以来也是至今为止的最大天量，当月最高价为15.88元，最低价为8.42元，由此估算出庄家成本平均价为12.15元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 12.15元 × 常数 1.382 = 16.80元

庄家目标价位（区域02）= 12.15元 × 常数 1.618 = 19.65元

庄家目标价位（区域03）= 12.15元 × 常数 2 = 24.30元

2. 以底部放巨量时为参照点

2001年4月尚未见到，届时出现可自行计算。



（二）形态分析

1. 以大牛市以来的最高价为参照点

1996 年 10 月放量创出的最高价为 27.78 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 27.78 元 × 常数 0.382 = 10.61 元

庄家目标价位（区域 02）= 27.78 元 × 常数 0.618 = 17.16 元

庄家目标价位（区域 03）= 27.78 元 × 常数 1 = 27.78 元

2. 以近期前高价为参照点

2000 年 2 月放量创出高价为 19.59 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 19.59 元 × 常数 0.618 = 12.10 元

庄家目标价位（区域 02）= 19.59 元 × 常数 1 = 19.59 元

庄家目标价位（区域 03）= 19.59 元 × 常数 1.382 = 27.07 元

3. 以底部放量上升前的最低价为参照点

2001 年 2 月达到成交量萎缩后、放量上升前的最低价 9.60 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= 9.60 元 × 常数 1.618 = 15.53 元

庄家目标价位（区域 02）= 9.60 元 × 常数 2 = 19.20 元

庄家目标价位（区域 03）= 9.60 元 × 常数 2.382 = 22.86 元

（三）基本面确认与假设

公司价位的主要参照系统主要有 3 个，第一个是无概念股；第二个是投资控股公司；第三个是大盘股，综合其各项因素，第一目标位应当可以见到 15.00 元左右，第二目标位可以定到 20 元~22 元左右。以后的目标就再说了。



无名指：庄家是谁

上市推荐：上海海通证券公司

股东名称	持股数量（股）	比例（%）
君安投资	99 848 486	15.19
华夏证券	18 719 332	2.84
瞿建国	4 518 014	0.69
国通证券	2 082 351	0.32
东晟广告	1 584 000	0.24
北京财政	1 250 900	0.19
张迎春	1 212 000	0.18
汉博基金	1 200 055	0.18
张宇红	1 080 000	0.16
石志平	1 048 000	0.16

无名指点评：华晨集团成为大股东后，二级市场并没有明显的表现，这与其大开大阖的战略风格十分不相称，因此后市应当有良好的期望。从投资控股公司以往的表现来看，一般都是以自身系统充当主力庄家。罕见例外。以公司老总仰融先生神龙见首不见尾的风格，好戏几乎是必然的。

小指：最佳买点

1. 成交量缩小情况

1999年6月放出该股上市以来的最大天量，随后的第一个缩量低点在1999年12月，月成交量仅为4705万股，次月即放量上升，形成一波升势，随后从其高点回落调整。在2000年10月，成交量再次达到低点，月成交量为2702万股，随后数月增



量，确认其量缩有效。最佳买点即将出现。

2. 形态分析

上海老股。目前的形态可以看做是正处于以 1996 年 10 月高点为参照点的大型下降三角形的顶端位置，突破在即，向上的可能性无疑要大于向下的可能性。

3. 月线图上 KDJ 指标

J 线在 2000 年 5~6 月和 9~11 月，这两个阶段都达到了底部钝化，随后上升，在 2001 年 2 月形成金叉。

综合判断：在 2001 年 2 月，形成了中长线的第一个最佳买点。

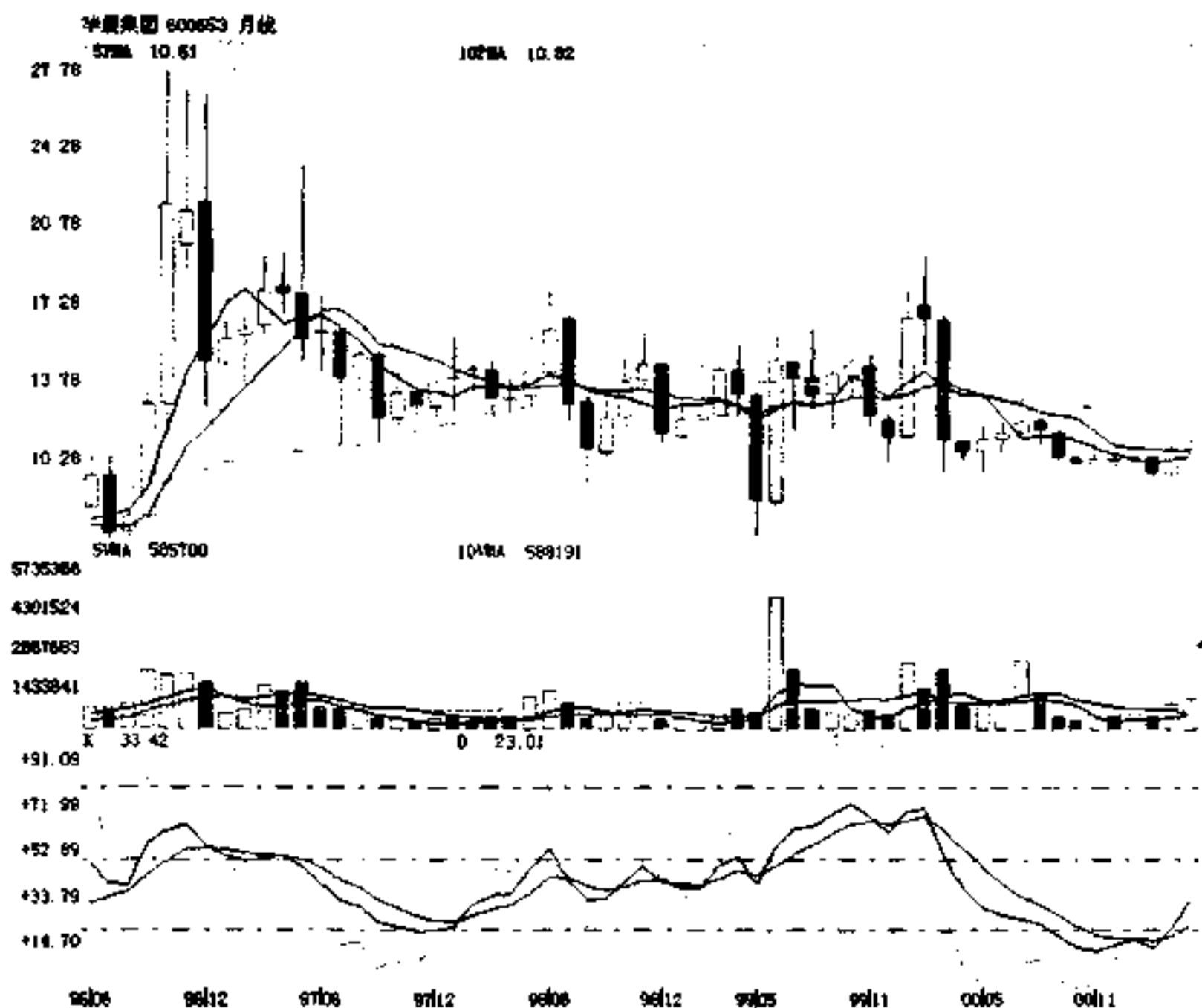


图 24

0062 深圳华强

总股本 27040 万股，流通 A 股 12802 万股，2000 年每股收益 0.362 元，每股公积金末期 1.999 元，每股净资产 4.230 元，2000 年净资产收益率 8.54%。

大拇指：量增量缩原理

1997 年 1 月上市，随即展开一波行情，在 5 个月的时间里最大升幅达到 166%，在 1997 年 6 月创出上市以来也是至今为止的最高价 58.00 元后一路下滑，连熊数年。

1999 年 6 月，成交量创出上市以来的最大天量，月成交量 7383 万股，当时流通盘 6754 万股，由此计算出月换手率 109%，按照“五指炒股法”的理论假设，这个量刚够及格线，并不是特别理想。当月最高价位达到 30 元，随后重新回落，缩量调整。按照“五指炒股法”的理论假设，如果以 1999 年 6 月巨量为参照点，在其量缩之后应当有中短线行情，但是最大的行情应当出现在第二次放量之后的缩量回调后。

2000 年 1 月再次放出巨量，月成交量 6925 万股，月换手率 54%，当时流通盘 12784 万股，冲高到 27.50 元后一路阴跌，成交量渐渐在减少。按照“五指炒股法”理论假设，该股又一个大机会就要来临了。目前（2001 年 6 月）的过程，正在形成以 1999 年 6 月巨量为参照点的成交量 W 底的右底，一旦成交量萎缩到极点，月换手率和量缩比指标达到理想状态，并且经过增量确认，最佳买点就是要出现了。从时间上和成交量萎缩的趋势来看，最佳买点很可能出现在 2001 年 7 月。

从形态上来看，目前已经处于一个大型的下降三角形的顶



点，即将选择突破方向。显然，向上的可能性要远远大于向下的可能性。

如果先知先觉的庄家在 1999 年 6 月巨量时期进货，当月最高价为 30 元，最低价为 17.60 元，其简单平均价为 23.80 元；如果在 2000 年 1 月进货，当月最高价为 23.90 元，最低价为 18.18 元，其简单平均价为 21.04 元；而目前（2001 年 6 月中旬）的价位在 16.90 元左右，这说明庄家有明显的被套可能，当然这很可能是庄家主动为了大量取得低价位筹码而“主动被套”，一边进货一边打压，以待时机。

食指：动能原理

1. 送配情况

1996 年 10 股送 5 股转增 5 股，1997 年中期、末期不分配，1998 年中期不分配不转增，每 10 股配股 3 股，1998 年末期公积金每 10 股转 3 股，1999 年中期不分配不转增，1999 年末期 10 股派 1 元（含税），2000 年中期不分配不转增，每 10 股配 3 股，2000 年，末期每 10 股拟派 1.00 元（含税）。

2. 公司公告中的重大事项

2000 年 9 月 8 日董事会公告：深圳华强前次实际募集资金人民币 2.2 亿元：（1）投资 5832 万元组建深圳华强通讯有限公司，开发生产海上报警系统通信产品；（2）在本公司控股的深圳华强联合计算机工程有限公司的现有基础上，投资 5288 万元，发展计算机系统集成项目；（3）投资 3521 万元建设华强（梅林）高科技工业园 3 号厂房；（4）补充流动资金 8000 万元。本公司共对配股说明书承诺项目投资 25021 万元，超出所募资金总数 3021 万元，该部分资金为本公司自有资金投入。（《证券时报》）



3. 市场专家评论基本面情况

(1) 深圳华强：业绩全面滑坡未来方向分散

报告期该公司业绩全面大幅下滑，主营业务收入由 1999 年 8.34 亿元，重挫至 4.69 亿元，净减 3.65 亿元，营业利润和净利润也同比滑坡 21.27% 和 13.8%。从分行业资料来看，家电电子元器件及信息产业方面的销售收入减少 4.32 亿元，营业利润由 1999 年 6906 万元变为本期亏损 530 万元，是收入利润滑坡的主要原因。综观其未来发展构想，涉及的领域包括信息产业、电子元器件、信息家电等领域，缺乏核心的方向和突破。这种看似积极，实质得过且过的发展战略，使公司很难谈得上稳定的成长性。(2001.3.31 《证券分析》)

(2) 深圳华强：产业升级是当务之急

2000 年度深圳华强的净利润与主营业务利润分别同比下降 13.8% 与 53.94%。家电、电子元器件、物业管理业务均出现不同程度的滑坡。其中家电及电子元器件的业务收入仅 1.75 亿元，同比下降 69%，并出现经营性亏损 2671 万元，而稳定的物业收入成为公司目前最主要的利润来源，另外利息净收入高达 3124 万元，占公司整体净利润 32% 之多。但是公司其他应收款有 4.07 亿元，占总资产的 32.3%，对整体效益产生影响。作为公司发展重点的信息产业目前仍未取得规模优势，公司 2000 年拟配股募集资金将悉数投入到信息产业领域 (2001.4.3 广东证券评述《中国证券报》)。

食指点评：公司正在走下坡路，这是没有疑问的，问题的关键在于这个下坡路是否走到了尽头，是否存在着什么能够让公司起死回生的题材，是否能够刺激公司迅速地拐头向上。这是决定投资的成败关键。从目前公布的信息，还十分有限。这也是中国的一大特色，当公司走下坡路时，信息就显得十分稀少了，其中特别有价值的关于公司未来发展计划的重大决策就更加封闭，也



许庄家知道这些？

从公司的整体背景来说，公司似乎有转向多项目的投资控股模式的趋向，并且这些项目集中在信息产业领域，因此这些项目的选择就决定着公司的未来。这些项目是什么，公司的优势是什么，有没有核心竞争力，市场规模多大，还缺少公开信息。也就是说，最重要的题材还没有出来呢。且让我们关注吧。

中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本与目标价位

我们可以把上市后最大天量作为参照点，1999年6月创出上市以来至今的最大天量，当月最高价为30.00元，最低价为17.60元，由此估算出庄家成本平均价为23.80元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域01）= 23.80元 × 1 = 23.80元

庄家目标价位（区域02）= 23.80元 × 1.382 = 32.90元

（二）形态分析

上市以来的最高点为1997年6月所创下的58.00元，如果以其为基准点，目前已经到达了长达3年之久的大型下降三角形的顶点，并且面临突破。

1. 以上市后最高价为参照点

庄家目标价位（区域01）= 58.00元 × 0.382 = 22.15元

庄家目标价位（区域02）= 58.00元 × 0.5 = 29.00元

2. 以上一个巨量月最高价为参照点

1999年6月放出上市以来的第二个天量，当月最高价为



30.00 元，

庄家目标价位（区域 01）= 30.00 元 × 0.618 = 18.54 元

庄家目标价位（区域 02）= 30.00 元 × 1 = 30.00 元

（三）基本面分析确认

公司的基本面主要看将来的项目前景，从目前高科技市场竞争激烈、变化莫测的情况下，目前还难以乐观，也许会出台一些市场较为看好的项目，使之具备中短期上升能量。但是目前的价位稍高，盘子显大，因此如果没有特别强有力的后续题材，持续上升动力不是特别强大。因此，从保守的实际操作角度来说，把股价定位在能够上冲 20 元大关比较合适。

无名指：庄家是谁

股东名称	持股数（万股）	比例（%）
1. 深圳华强集团有限公司	14 196.000 0	52.500
2. 联合证券有限责任公司	674.479 1	2.494
3. 方静虑	28.844 7	0.107
4. 杨炳桂	28.050 0	0.104
5. 陈永祥	27.770 0	0.103
6. 秦亚飞	23.970 0	0.089
7. 吕苏华	21.600 0	0.080
8. 浙江远博实业投资有限公司	18.760 0	0.069
9. 普丰证券投资基金	18.758 4	0.069
10. 权柏松	15.800 0	0.058

（截止日期 2000.12.31 股东总数：72722）

无名指点评：联合证券公司成为深圳华强的第二大股东，应当不会无所行为。





小指：最佳买点

1. 根据“五指炒股法”大拇指“量增量缩原理”分析判断

2001年6月正处在缩量调整阶段,什么时候调整到位呢?根据“量增量缩”原理,我们可以大致的计算出来。目前的流通盘是12844万股,一般来说,如果要求月换手率在10%以下才考虑介入,则该月的月成交量应当在1284万股以下;考虑到该股的长期熊性和大盘性,前两次放巨量时的绝对月换手率数值并没有高过100%以上,那么,缩量的数值要求还可以再减低一些,比如说降到5%,即月换手率如果小于641万股,就可以认为已经缩量达到低点,该股可以大胆介入。

在2001年5月,月成交量已经萎缩到743万股,距离预定标准已经不远了。根据其缩量的速度,并考虑到次月增量确认的问题,最佳买点也许就在2001年7~8月。

另外一个标准就是“量缩比”指标。一般来讲,“五指炒股法”所要求的基本数值是在10%以下方可大胆介入,但是对于大盘股和小盘股,指标可以相应地放大或缩小。如果以2000年1月第二次放巨量时为参照点,该月成交量6925万股,则量缩比指标小于10%所对应的月成交量应当在692万股以下。

综合以上两点,可以得出一个初步的结论,如果以后某个月的月成交量小于640万股,越小越好,并且在次月经过放量确认缩量有效,这就是最佳买点,应当大胆介入,越跌越买。考虑到前两次放量时的绝对换手率并不是特别理想,因此如果要有大行情出现,其前提条件应当是底部放出更大的历史天量。

2. 根据月线图上的KDJ指标分析判断

2001年6月,月线图上的KDJ指标已经出现黄金交叉,其他技术指标大多显示向上突破迹象(详情不再细述)。



综合分析：最佳买点就在 2001 年 7~8 月，应当至少有短线的上升空间；如果短线空间没有出现，股价继续下跌，那就有可能在将来有一个突发性的特大行情。

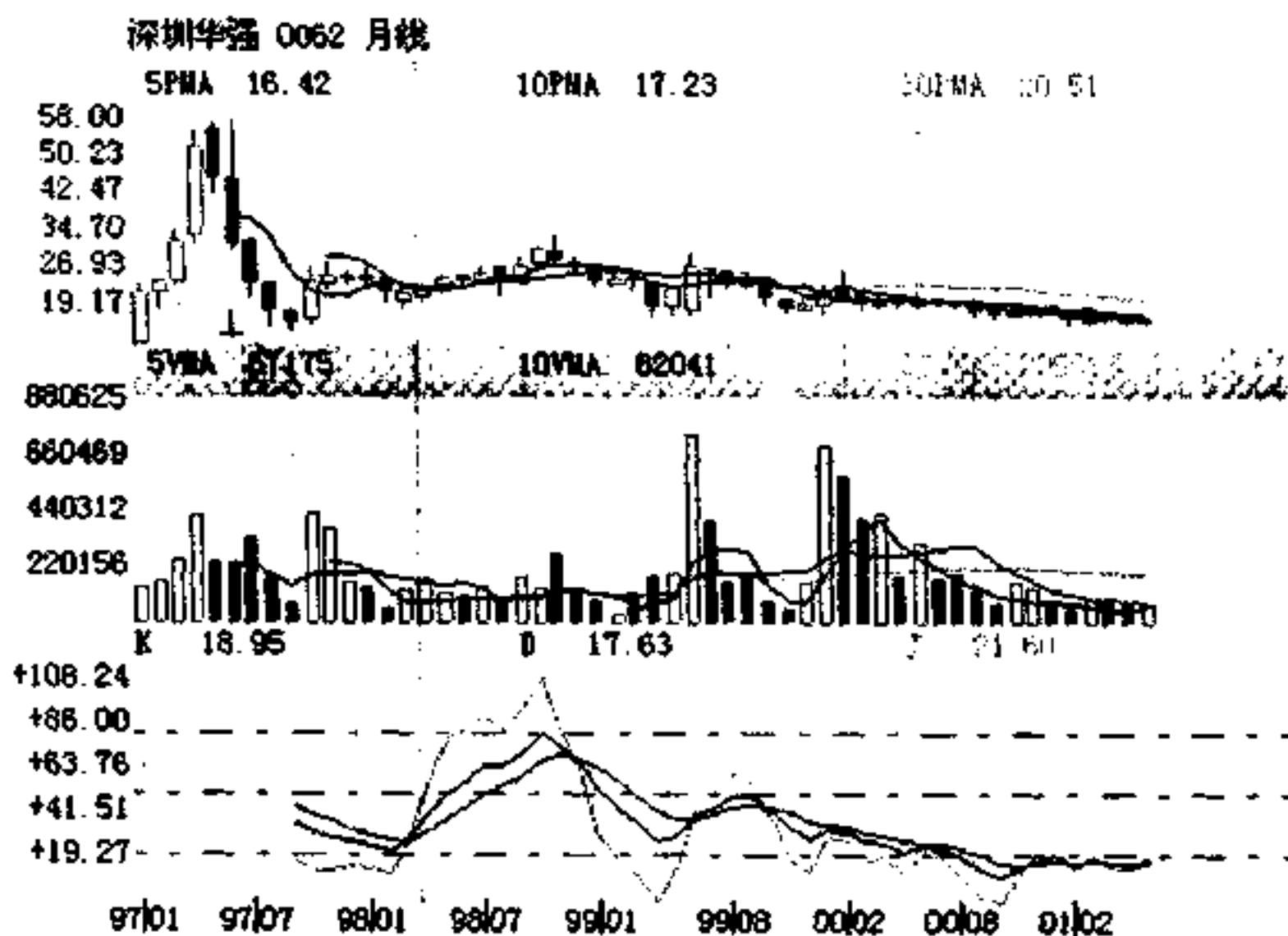


图 25

0571 新大洲

总股本 73606 万股，流通 A 股 33716 万股，2000 年每股收益 -0.190 元，每股公积金 0.265 元，每股净资产 1.350 元，净资产收益率 -14.05%。

👉 大拇指：量增量缩原理

1994 年上市的老股。在 1996 年以来的大牛市初期有过十分

出色的表现，最高点出现在 1997 年 4 月，该月最高价为 39.00 元，随后连熊数年。2000 年 6 月创出上市以来至今的最大天量，月成交量 39320 万股，月换手率 116%，当时（也是至今为止）流通盘 33716 万股，随后缩量调整。按照“五指炒股法”理论假设，其指标符合大牛股的基本成交量标准，应当密切关注其缩量以后的情况。

从其形态来看，目前（2001 年 6 月）已经处于以 1997 年 4 月最高点为参照点的大型下降三角形的顶点位置，突破在即。从其量增量缩的情况来看，显然向上的可能性更大。

在 2001 年 5 月，成交量萎缩到低点，月成交量 2936 万股，月换手率 8.7%，量缩比（相对于 2000 年 6 月）为 7.5%，相当理想。次月即 2001 年 6 月增量上升，确认缩量有效。因此，最佳买点就是在 2001 年 7 月。

如果庄家在 2000 年 6 月巨量时进货，当月最高价为 10.69 元，最低价为 7.62 元，其简单平均价为 9.15 元，可以简单地认为庄家的平均成本价也即为 9.15 元左右。而 2001 年 6 月中旬价位在 8.10 元左右，这说明庄家有可能被套，其主动被套的可能性更大。因为大盘股不为大众看好，所以庄家常常顺势吸到更多的筹码，以便在时机来临时爆发行情。

食指：动能原理

1. 送配情况

1996 年 10 送 6.5 股，公积金转 3.5 股，1997 年中期不分红，10 股配 1.071 股，1998 年中期每 10 股送 2 股转增 2 股，期末每 10 股派 1.7 元（含税），1999 年中期、末期、2000 年中期、末期不分配不转增。



2. 公司公告中的重大事项

(1) 2001.01.09 董事会公告：公司股东大会通过《关于受让上海新大洲股权的议案》，同意公司协议受让海南新润实业持有的上海新大洲 49% 的股权，其中，公司受让其股权的 39%。受让股权总金额为 88228338.12 元，其中公司出资 70222554.83 元。同意海南琼港轻骑注册资本由 10000 万元增至 20000 万元，全部由公司用在海南琼港轻骑的债权转为股权方式投入。其中，公司投入注册资本由目前的 9990 万元增至 19990 万元，持有股权比例由 99.9% 增至 99.95%。

(2) 2001.02.06 股东大会公告：公司 2001 年第二次临时股东大会审议通过了关于本公司与天津本田摩托有限公司进行资产重组的议案、关于加快公司应用高新科技步伐的议案、关于变更公司名称及经营范围的议案（摘自《证券时报》）。

(3) 2001.02.16 董事会公告：公司董事会审议通过《关于投资设立大连新源动力股份有限公司》的议案，大连新源动力股份有限公司注册资本 5000 万元，总投资额 5000 万元。其中，公司投资 400 万元，占总股份的 8%（摘自《证券时报》）。

(4) 2001.02.27 董事会公告：新大洲在 2000 年度中对产品结构、生产布局及营销方式进行了一系列的主动调整，以其蓄势待发。在调整过程中，产销量比上年度有所下降；同时，在与日本本田公司合资组建“新大洲本田摩托有限公司”过程中，经中介机构确认的一部分非优良资产在 2000 年下半年进行了妥善处置；另外，公司对外投资参控股公司利润水平有所下降。由于以上因素，预计公司 2000 年度将出现亏损。具体金额待会计师事务所对本公司 2000 年度财务状况审计后在 2000 年度报告中公布（摘自《证券时报》）。

(5) 2001.03.02 公告：新大洲 A 第二大股东海新元公司以其持有的本公司定向法人股份 5600 万股作为借款质押物，为本



公司生产流动资金贷款提供质押担保，向中国工商银行海南省分行营业部借款人民币 5 000 万元（摘自《证券时报》）。

（6）2001.05.10 公告：公司第一大股东中国轻骑集团有限公司涉及借款担保合同纠纷案，其所持有的本公司法人股 4500 万股被海南省洋浦经济开发区人民法院司法冻结（摘自《证券时报》）。

3. 专家的基本面分析

（1）新大洲属摩托车制造业，公司在行业中具有一定的实力，但由于市场竞争激烈及公司管理体制等多方面的原因，公司 2000 年的经营活动再度呈现调整态势。公司主导产品的产销量大幅减少，全年累计销售摩托车 46.4 万辆，同比下降 24.2%，实现主营业务收入 17.97 亿元，较上年下降 29%。业绩也是严重滑坡，2000 年净亏损 13.96 亿元，每股收益为 -0.19 元。年报称公司将抓住与日本本田公司合作的契机，强化品质保证体系和提升产品质量以改善公司面临的困境。由于摩托车行业属于较为成熟的产业，公司要想在短期内扭转颓势存在较大难度（2001.3.17《证券投资》）。

（2）新大洲由于在资产重组中对不良资产进行处理、以及受主营业务外某些投参股公司经营亏损的连带，公司在 2000 年度首次出现了经营亏损。但公司董事会和经营班子坚信，这将是公司经营中的一次谷底。2001 年，新大洲计划生产、销售摩托车 68.5 万辆，出口摩托车 5 万辆，实现销售收入 30.38 亿元，其中出口创汇 2000 万美元。公司经营班子认为，新大洲经过两年的调整，在组织、管理、生产、营销等各个环节均得到了改善，更加适应市场，已具备了蓄势待发的能力，2001 年将力争扭亏为盈（2001.4.20《证券时报》）。

4. 有关公司的报道

(1) 海南新大洲摩托车股份有限公司、日本本田技研工业株式会社、天津摩托集团有限公司合资建立新大洲本田摩托有限公司，签字仪式日前在北京举行，该合资公司总部将设在天津。公司是采取资产重组的方式设立，即以中外合资天津本田摩托有限公司为存续公司，新大洲以其全部经营摩托车的子公司入股存续公司。重组后的新公司注册资本为 99565 万美元，中日双方股权比各占 50%。此次资产重组是一次国际与国内“重量级”企业的强强联合，2002 年生产的本田和新大洲摩托车的数量将达到 65 万辆，2003 年将达到 165 万辆（2001.1.4《今晚报》黄助）。

(2) 新大洲公司已决定受让海南新润实业有限公司持有的上海新大洲摩托车公司 49% 的股权，其中公司受让 39%，公司所属公司海南琼港轻骑摩托车公司受让 10%，合计 8822.8 万元的收购款将以现金支付。交易方新润实业公司是新大洲公司职工持股会注册企业。上海新大洲摩托车有限公司成立于 1995 年 12 月，系新大洲与新润公司共同投资的有限责任公司，其中新大洲占有 51% 股权，新润公司占有 49% 股权，注册资本 12000 万元（2001.1.9《中国证券报》）。

5. 有关市场分析

(1) 新大洲：具有暴涨潜力的低价科技股持股

公司与日本本田公司进行大规模资产重组后已经不再直接经营摩托车，公司更名为“海南新大洲投资控股股份有限公司”，业务重点将转向高科技、生物制药、证券投资领域。公司还成立研究机构，专门解决纳米电池和燃料电池在摩托车、微型轿车等领域的商业化应用。由于公司通过变现部分资产，持有现金近 5 亿元，因而其今后必然通过股权合作等方式将大举进军高科技领域，成为一只价值被严重低估的科技股。从走势分析，该股近半



年以来在底部区域震荡整理，股价形成大复合底形态，由于该股具有纳米电池、网络安全、生物药业等多重炒作题材，且向综合型控股科技公司转型已成定局，因而目前仅 7 元的价位被严重低估。近期股价震荡上行，表明大主力建仓已近尾声，后市即将大幅拉升而暴涨向上，现价可大胆介入，持股待涨（<http://finance.sina.com.cn> 2001 年 06 月 05 日 13:59 人民网－国际金融报）。

（2）新大洲：2001 年业绩有望大幅增长

据传，新大洲（0571）2001 年业绩有望有大幅增长，2001 年 1～4 月份，公司摩托车在售价没有明显降低的情况下，销量创历史新高。同时新大洲从 2000 年起实施大规模的资产重组。在经过两年的调整和内部整顿后，新大洲有望重铸辉煌，重新回到绩优股的行列（<http://finance.sina.com.cn> 2001 年 06 月 12 日 10:26 金融街）。

食指点评：公司的基本面正在发生巨大的乃至于根本的变化。按照公司的思路，似乎应当是这样的：摩托车这个传统行业在中国加入世界贸易组织这样的大背景下还是能够继续做下去，但是要做大做强，这就要引进一个已经在世界市场上占有优势地位的强大伙伴日本本田公司，经营实体放在股份公司以外，同时打向国际和国内两个市场，股份公司处于控股地位，进可攻退可守。同时一次性获得巨大的投资效益；在此同时，通过相应的资产重组，取得一笔巨大的资金，用于新的高科技投资项目和金融证券市场投资，提升公司的二级市场上的形象，在市场重新定位中获取巨大的投资效益。

中国的股市充满了神奇的“不死鸟”的故事，就是因为中国股市处在一个历史性的结构调整过程中，在这样的大环境中，产生许多奇迹是理所当然的。托洛斯基曾经说过一句非常精辟的话“奇迹是落后者的特权”。在中国股市谁落后谁临近破产，谁就拥有产生奇迹的特权和万人翘首的期待。



中指：最大升幅有多少

（一）庄家成本与目标价位

如果庄家主要是在 2000 年 6 月进货，当月最高价为 10.69 元，最低价为 7.62 元，由此估算出庄家成本平均价为 9.15 元左右，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= $9.15 \text{ 元} \times 1.382 = 12.65 \text{ 元}$

庄家目标价位（区域 02）= $9.15 \text{ 元} \times 1.5 = 13.72 \text{ 元}$

（二）形态分析

1. 以上市后最高价为参照点

1997 年 4 月创出上市后至今为止的最高价位 39.00 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= $39.00 \text{ 元} \times 0.382 = 14.90 \text{ 元}$

庄家目标价位（区域 02）= $39.00 \text{ 元} \times 0.50 = 19.50 \text{ 元}$

2. 以上一次巨量时的最高价为参照点

2000 年 6 月创出上市以来至今为止的最大天量，当月最高价为 10.69 元，按照简单加倍法，

庄家目标价位（区域 01）= $10.69 \text{ 元} \times 0.618 = 6.61 \text{ 元}$ （这也是随后缩量回调后的最低价）

庄家目标价位（区域 02）= $10.69 \text{ 元} \times 1 = 10.69 \text{ 元}$

庄家目标价位（区域 03）= $10.69 \text{ 元} \times 1.382 = 14.77 \text{ 元}$

（三）基本面分析确认

大盘股的特性之一就是不动则已几年不动，一动起来应当至



少半年一年吧。因为它的盘子大，股性差，所以不是大庄家不惹这茬事。那么，它是大庄家的可能性就比较大了。既然是大庄家，没有适当的赢利空间，它怎么会出来呢？好吧，假如这样的简单逻辑推理能够成立，我们就可以放宽一点心了，凭着公司的重大的资产重组力度和后续题材，股价应当能够翻倍，达到 15 元左右。以后是否能够成为翻几倍的长线控盘大牛股呢，从其大盘的特点来说似乎难度挺大，但是也并非绝对不可能，这主要看机构庄家的实力和后续题材了，比如说第一大股东的变化可能性等。从目前第一大股东轻骑集团大规模的扭亏调整动作来看，其退出新大洲很有可能。

 无名指：庄家是谁

股东名称	持股数（万股）	比例（%）	备注
1. 中国轻骑集团有限公司	19 944.960 0	27.097	法人股
2. 海南新元投资有限公司	11 107.520 0	15.090	
3. 海南中纬农业资源股份有限公司	6 378.720 0	8.666	
4. 海南省国营桂林洋农场	2 458.720 0	3.340	
5. 海南新元投资有限公司	1 772.708 4	2.408	流通股
6. 林珊瑚	73.705 4	0.100	
7. 马红	57.790 0	0.079	
8. 孙以欣	55.000 0	0.075	
9. 宗炳彩	53.000 0	0.072	
10. 孙洁	50.000 0	0.068	

无名指点评：公司十大股东中，目前的第二大股东海南新元投资应当是“围中人”，显然其背后应当还有也许更大的实力机构，但是目前的资料有限，再深入下去也许就要触及“内幕”了。以前公司曾经爆发出第一大股东争夺权的收购与反收购战，今后这种情况还会出现吗，似乎不是不可能。



小指：最佳买点

1. 根据“量增量缩原理”

在前面已经分析，2001年7月为最佳买点。

2. 根据月线图 KDJ 指标

在2001年6月，月线图上的 KDJ 指标已经出现黄金交叉，并且，这是 J 线经过了两次触底之后所发出的信号，可靠程度相当高。其他技术指标也显示出向上趋势，不多叙述了。

结论：2001年7月为最佳买点。

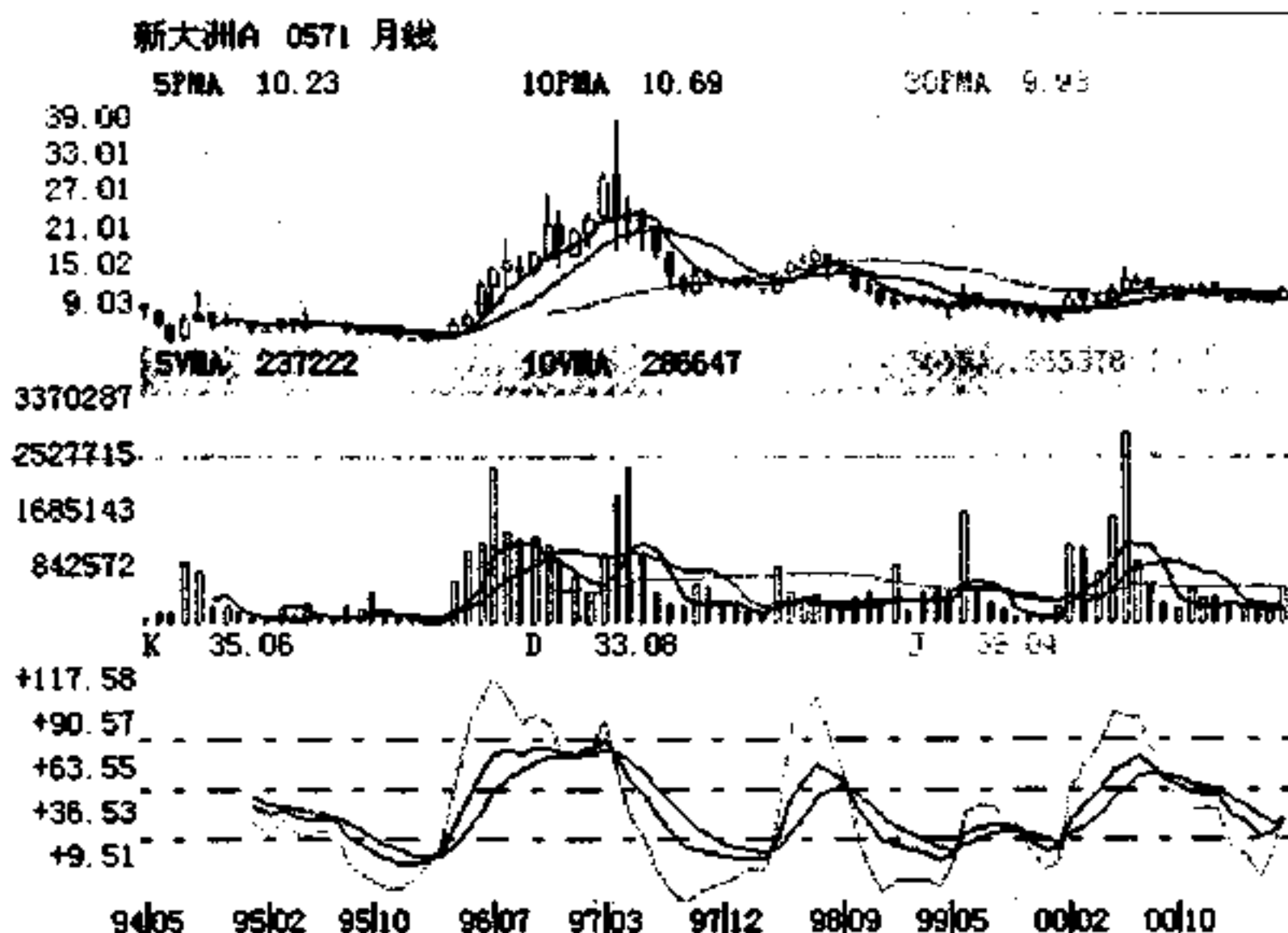


图 26

后 记

本人拙著《五指炒股法寻找长线控盘大牛股》出版后，承蒙经济科学出版社编辑刘海燕女士和一些朋友、股民的热情鼓励和帮助，就萌生了这第二本书《五指炒股法（续）发现重套大黑马》的写作。经过了几个月的反思和体悟，终于有了这些内容。相信它们能够抛砖引玉，给股民朋友们带来一点新的启示。

需要特别说明一下，关于本书中资料的来源问题。现在的股评家们写股评文章，真实的客观资料和自己的观点分析颇有些模糊不清。散户们首先是不明白这些资料的来源，究竟是上市公司所公布的呢，还是股评家们自己调查出来的；这是第一手资料呢，还是二手或是三手多次转述的资料？以我的意见，应当说明出处。但是，这样完整地进行交代的似乎不多见。当然，英雄所见略同，这是常有的实际情况。交代了别人的观点，似乎还容易惹上名誉权和版权官司。

为此，我也曾经踌躇，但是后来终于决定，完整地交代清楚有关的专家评论和市场评论。我的理由是：作为一名散户，我必须尽可能完整地考察所有可能影响市场的因素，专家的分析和市场评论在如今的新经济时代已经作为重要的影响市场的力量，有些时候无异于庄家的作用。如果缺少了这些因素，对自己和别人都是不负责任的。按照我个人的独创方法“五指炒股法”的要



求，本书中必须要有这样的内容。

于是，我没有像常见的方法那样改编概述别人的观点和资料（可以伪装的好像是自己的），而是尽可能地完整地保留了这些原始资料，另外加上自己的分析与假设。在此特别向提供资料信息的专家、作者和机构单位表示诚挚的谢意。

我一直希望越来越多的股民朋友成熟起来，其中的一个标志就是要有自己的完整的操作系统，包括完整地收集并且分析大量的资料，把专家们所提供的信息和意见经过自己的操作系统“过滤”，筛选出有价值的东西。所以，我有点不厌其烦地收集这些最原始的资料，如果能够多下一点工夫，把这些原始资料细细地对照实际的股价走势图形，反复分析感悟，我敢打赌，您一定受益匪浅。这是一个股民必须要有的基本功训练，就像任何一个行业一样，打不好基本功，不花大力气苦练基本功，那是肯定不行的。

中国古代有一个青年练习射箭，其功夫高深时，能够把一个蚊子看得像一个车轮那样大。朋友，我相信，如果您按照“五指炒股法”练下去，没有多久您也能在上千只股票中间，一眼就能够找到投资的重大机会。别人可能把上千只股票都看成是一般的“蚊子”，而您则一眼看出一个“车轮”，到这样的境界，想不赢钱都难了。

目前，我的“五指炒股法”已经渐渐为股民朋友所熟悉，承蒙新疆金新信托投资股份有限公司副总经理兼证券分公司总经理张业光先生和信息研究中心经理洪流先生的邀请，本人每周一次为该网站提供3只最新研究的股票，进行综合推荐，有意者请上阅该网站 www.jinsin.com。

李进军

2001年6月16日

北京 玉泉山



责任编辑：刘海燕

责任校对：杨晓莹

版式设计：周国强

技术编辑：邱 天

五指炒股法（续）发现重套大黑马

李进军 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京天宇星印刷厂印刷

河北三河德利装订厂装订

850×1168 32 开 10.25 印张 260000 字

2001 年 8 月第一版 2001 年 8 月第一次印刷

印数：0001—8000 册

ISBN 7-5058-2624-7/F·2016 定价：25.00 元

（图书出现印装问题，本社负责调换）

（版权所有 翻印必究）

ED-S02H041023B